Staatliche Garantie- und Versicherungsübernahme für Außenhandelskredite und ihre Durchführung in England und Deutschland

INAUGURAL-DISSERTATION

zur

Erlangung

der wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde

der

Hohen Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Rostock

vorgelegt

von

GÜNTHER BRUUN

aus Berlin

1928

Referent: Prof. Dr. Seraphim.

Tag der mündlichen Prüfung: 24. November 1928.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Dem Andenken meines Vaters

Inhaltsübersicht.

Seite

Einleitung 9

Erstes Kapitel.

Entwicklung und Inhalt der Maßnahmen in England.

I. Die Ansätze in den letzten Kriegsjahren

a) Die Faringdon-Kommission 13

b) Die Kommission für finanzielle Erleichterungen 14

II. Die Aktion des Handelsamtes im Jahre 1919

a) Die Ausdehnung der Tätigkeit des Versicherungsamtes für Kriegsrisiken 15

b) Die Einrichtung des Exportkreditamtes 17

III. Die Schaffung einer gesetzlichen Grundlage

a) Das Gesetz zur Regelung der Ein- und Ausfuhr 1919 . . . 18

b) Das Gesetz über Außenhandelskredite und -versicherung vom 9. August 1920 (Overseas Trade [Credits and Insurance] Act) 18

1. Die Auswahl der Länder
2. Die Finanzierung

c) Das Ergänzungsgesetz vom 28. Juli 1921 (Overseas Trade [Credits an Insurance] Amendment Act) 21

1. Die Einführung von Garantien
2. Die Einbeziehung des Britischen Reiches

d) Das Gesetz über Erleichterungen im Handel vom 10. November 1921 (Trade Facilities Act) 23

1. Die Ausdehnung auf alle Länder
2. Die Differenzierung der Garantien

IV. Die endgültige Regelung nach dem Exportkreditversicherungsplan der Regierung vom Juli 1926

a) Vorgeschichte 28

1. Das Memorandum der Industriellenvereinigung
2. Die Regierungskommission für die Exportkreditversicherung

b) Inhalt des Exportkreditversicherungsplanes 33

1. Grundtendenz
2. Neufassung der Bedingungen

V. Die bisherigen Ergebnisse auf Grund der Veröffentlichungen des Handelsamtes 39

Zweites Kapitel:

Entwicklung und Inhalt der Maßnahmen in Deutschland

I. Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches

a) Die Vorverhandlungen und die Entstehung 42

b) Der sog. „Berliner Plan" (Plan A). 43

1. Organisation des Versicherungssystems
2. Grundzüge der Exportversicherung

Seite

c) Der sog. „Hamburger Plan“ (Plan B) 61
d) Plan „C“ für den Handel mit Rußland 66
e) Ergebnisse der Exportkreditversicherung 67

II. Die Exportkreditgarantie des Reiches für das Rußlandgeschäft

a) Sonderstellung des Handels mit Rußland 71
b) Organisation des Garantiesystems 74
c) Grundzüge des Garantiesystems 75
d) Finanzierung 76
e) Inanspruchnahme und Verteilung der Garantiesummen . . . 78

Drittes Kapitel:

Vergleichende Gegenüberstellung der deutschen und englischen Maßnahmen.

I. Die Berechtigung eines Vergleiches 81

II. Die Stellung der beteiligten Faktoren auf Grund der Maßnahmen

a) Die Stellung des Staates 83
b) Die Stellung des Exporteurs 87
c) Die Stellung der Versicherungsgesellschaften und Banken . . 89
d) Die Stellung des ausländischen Importeurs 90

Schluß:

Die Ausgestaltung der Exportkreditversicherung und -Garantie auf internationaler Grundlage 92

Literaturübersicht 95

Lebenslauf.

Am 24. November 1904 wurde ich, Günther Bruun, als Sohn des Kaufmanns Walter Bruun in Berlin-Schöneberg geboren. Von Ostern 1911 bis 1923 besuchte ich das Realgymnasium zu Berlin-Tempelhof, das ich im März 1923 nach bestandenem Abiturientenexamen verließ.

Ich bezog zu Beginn des S.S. 1923 die Universität Berlin, um Nationalökonomie zu studieren, und verblieb dort bis zum Ende des W.S. 1926/27. Mit Beginn des S.S. 1927 setzte ich mein Studium anschließend an der Universität zu Rostock fort. Daselbst bestand ich im Dezember 1927 das volkswirtschaftliche Diplomexamen und im November des folgenden Jahres das Doktorexamen.

Einleitung.

Die Exportkreditversicherung*) und die Exportkreditgarantie**) sollen beide demselben letzten Zweck dienen. Sie sollen dazu beitragen, den Export zu steigern und somit die Handelsbilanz zu verbessern und günstig zu gestalten. Der Exporteur hat die Möglichkeit, seine Verschiffungen nach dem Ausland leichter oder gar überhaupt erst zu finanzieren. Der inländische Lieferant kann die Kredite, die er seinem Abnehmer im Ausland einräumt, versichern oder garantieren lassen, so daß ihm der Ausfall, der durch die Zahlungsunfähigkeit seines Schuldners entsteht, zum größten Teil ersetzt wird. Auch die Garantie soll den Gläubiger schadlos halten, wenn der Schuldner seine Verpflichtungen nicht erfüllt. Sie geht aber noch weiter als die Versicherung, indem die Schadenssumme hier schon dann fällig wird, wenn eine Nichterfüllung auf seiten des Schuldners aus irgendeinem Grunde vorliegt. Die Versicherung dagegen hat den Versicherungsfall genau präzisiert und eingeschränkt.

Wenn sich der Staat dazu entschließt, derartige Maßnahmen wie die EKV. und die EKG. zu ergreifen, so müssen dafür ganz besondere Gründe vorliegen. Es kommt darin der Wille zum Ausdruck, den Handelsverkehr mit dem Ausland zu forcieren, einen Ansporn zu bieten für den Export. Die staatliche EKV. und EKG. gehören somit zu dem großen Gebiet der staatlichen Exportförderungsmaßnahmen, die nach dem Kriege ganz besondere Bedeutung erlangt haben. Eine solche auffallende Fürsorge des Staates für den Export ist zugleich auch ein Zeichen der Not, denn nur in Zeiten schwieriger Wirtschaftsverhältnisse erlangt die Ausfuhr eine so überwältigende Bedeutung, steigt andererseits die Einfuhr in so beängstigendem Maße. Daher ist die staatliche EKG. und EKV. eine typische Nachkriegserscheinung und hat in dieser Zeit von England ausgehend die interessantesten Varianten in der Art der Durchführung gezeitigt. Ursprung und Studienobjekt war aber von Anfang an die englische Einrichtung auf diesem Gebiet.

Welche besonderen Gründe lagen nun in den beiden Staaten vor, deren Maßnahmen auf dem Gebiete der EKV. und EKG. die folgenden Seiten schildern sollen, was führte sie dazu, den Export so dringend zu fördern?

Was zunächst England anbelangt, so hatte auch dieser Staat wie alle andern am Weltkrieg beteiligten Staaten in wirtschaft-

---

*) Im folgenden EKV.

**) Im folgenden EKG.

licher Beziehung schwere Schäden erlitten. Wenn es ihm auch gelungen ist, seine Währungsverhältnisse bald wieder in Ordnung zu bringen, so war doch allgemeinwirtschaftlich die Lage in den Nachkriegsjahren, vor allem die handelspolitische Situation alles andere als günstig.

England steht und fällt mit dem Aufstieg oder Rückgang seines Handels, und er läßt daher pars pro toto einen Rückschluß auf die Gesamtlage zu, er ist symptomatisch für die wirtschaftliche Situation. „Englands standortmäßige Lage bestimmt den englischen Handel gleichsam zum Vermittler zwischen Europa und den andern Teilen der Welt. Alles in England ist auf die Vermittlung eingestellt.“ [1]) Aus dieser Tatsache erklärt es sich, daß der Freihandel eine so starke Anhängerschaft in England aufzuweisen hat. Auch die Ansätze zu einer Gegenbewegung, die im Kriege mit den Mc-Kenna-Zöllen vom Jahre 1915 ihren Anfang nahm, haben nicht zu einer prinzipiellen Abkehr von dem alten Grundsatz geführt. Trotzdem ist es als ein markanter Wendepunkt in der Geschichte Englands wie auch für die andern handeltreibenden Länder zu bezeichnen, daß das klassische Land des Freihandels unter den Auswirkungen des Krieges die Konsequenzen für seine Handelspolitik ziehen mußte. Die Mc-Kenna-Zölle waren zunächst nur als vorübergehende Notmaßnahme zur Vermeidung eines unnötigen Importes gedacht, daher wurden sie am 1. August 1924 wieder abgeschafft. Das Finance Act von 1925 richtete aber unter einer neuen konservativen Regierung den alten Zustand wieder her. Somit bestehen die Zölle auch heute noch und neben ihnen solche für den Schutz der Schlüsselindustrien nach dem Safeguarding of Industries Act von 1921. Die Dumping-Zölle, die man eingeführt hatte, sind mit der allseitigen Rückkehr zu soliden Währungsverhältnissen hinfällig geworden und am 1. Oktober 1924 außer Kraft gesetzt. Sie waren besonders gegen Deutschland gerichtet.[2])

Die günstige Konjunktur der allerersten Nachkriegszeit schlug sehr bald schon im Herbst 1920 um. Von diesem Zeitpunkt ab haben wir es auch in England mit Streiks, Lohnkämpfen und Rückgang des Handels und der Produktion zu tun. Erst jetzt wirkte sich der Krieg langsam aus, und auch England blieb nicht davon verschont.

Nach dem berühmten Bericht des Balfour-Committees, das im Sommer 1924 eingesetzt wurde mit der Aufgabe, den Zustand des englischen Außenhandels zu studieren und Mittel und Wege zur Abhilfe und Besserung zu finden, ergaben nach dem ersten veröffentlichten Band „Survey of Overseas Markets“ die Zahlen für die Ein- und Ausfuhr eine beinahe ausgeglichene Bilanz.[3]) Ein

---

[1]) Plaut, Probleme englischer Handelspolitik, S. 85

[2]) Dtsche Wirtschaftszeitg. 1925 Nr. 51, S. 1222.

[3]) Dtsche Wirtschaftszeitg. 1925 Heft 38, S. 904 ff.

ganz anderes Aussehen erhält jedoch dieser Bericht, wenn man die Zahlen noch weiter auswertet. Man [4]) hat an Hand des Großhandelsindex des englischen Board of Trade Verhältniszahlen berechnet, indem man 1913 als Basisjahr angenommen hat. Daraus ergibt sich folgendes Bild:

	Reine Einfuhr	Ausfuhr
1919	89,7	54,9
1920	87,8	70,9
1921	73,5	49,8
1922	86,5	68,9
1923	94,9	74,5
1924	106,4	75,5

Mithin ergibt sich eine Störung zuungunsten der Ausfuhr, so daß die Einfuhr einen beträchtlichen Vorsprung erreichen konnte. Die Gründe hierfür leitet der Balfour-Bericht darauf zurück, daß erstens durch den Krieg überall in der Welt, besonders aber in den Ländern Mittel- und Osteuropas ein starker Rückgang der Kaufkraft zu verzeichnen ist; zweitens sind in vielen Staaten, die vor dem Kriege als Abnehmer in Frage kamen, eigene Industrien hochgezogen worden. Mit andern Worten ausgedrückt, bedeutet dies, daß die schlechte Lage des Handels auf denselben Gründen beruht, wie sie auch in andern Staaten wirksam sind. Insbesondere hat man in dem Bericht darauf hingewiesen, daß die gesteigerte Schutzzollbewegung für Englands Ausfuhr gar nicht so nachteilig zu beurteilen ist, wie meistens geglaubt wird. Nach genauen Berechnungen hat man ermittelt, daß die Zölle pro Werteinheit nicht so erheblich gestiegen sind.

Man hat auf Grund des Berichtes in England erkannt, daß die Störungen des Außenhandels und damit die Beschäftigungslosigkeit und der allgemeine Tiefstand nicht auf vorübergehenden Ursachen beruhen. Es sind vielmehr Umschichtungen im Organismus der Weltwirtschaft vor sich gegangen, mit denen die englischen politischen und wirtschaftlichen Führer sich abfinden und denen sie in irgendeiner Weise begegnen müssen.

Daß andererseits Deutschland auf Grund der Konstellationen, die sich durch den Ausgang des Krieges ergeben haben, seine Ausfuhr in ganz besonderem Maße steigern muß, ist eine Wahrheit, die heute wohl zum Allgemeingut geworden ist.

Deutschland war schon vor dem Kriege zu den Staaten zu zählen, die eine überwiegende Industriebevölkerung aufwiesen, nach dem Krieg aber hat sich dieses Verhältnis insofern noch verschlimmert, als bedeutende Ackerbaugebiete verlorengegangen sind. Das Mißverhältnis zwischen der zu großen Bevölkerung und dem zu kleinen Nahrungsspielraum hatte sich vergrößert. Nicht

[4]) Ebenda.

nur durch den Verlust der Kolonien, die immer ein wertvolles Reservoir zur Aufnahme der überschüssigen Bevölkerung bildeten, sondern vor allem die Abtrennung weiter Gebietsteile, die durch ihren landwirtschaftlichen Wert bzw. ihre Bodenschätze große Bedeutung für die deutsche Volkswirtschaft hatten, ist die katastrophale Lage herbeigeführt worden. Posen und Westpreußen bildeten einen wichtigen Faktor als agrarische Ueberschußgebiete und Elsaß-Lothringen, Oberschlesien und das Saargebiet lieferten die Rohstoffe für die zur Ausfuhr nötigen Produkte der Eisen- und Kohlenindustrie. Der Gesamtumfang des abgetretenen Gebietes beträgt 7 028 912 Hektar oder 13 v. H.[5])

Die Versorgung der deutschen Bevölkerung wäre nun noch nicht so schwierig gestaltet, wenn diese im entsprechenden Verhältnis zur Bodenfläche stände. Tatsächlich aber hat die Bevölkerung nur um 6,6 v. H. abgenommen, einer Einwohnerzahl von 66,978 Millionen[6]) im Jahre 1913 steht nach der Volkszählung vom 16. Juni 1925 auf dem verkleinerten Gebietsumfang eine solche von 66,569 Millionen gegenüber.[7]) Zu erklären ist dieses Mißverhältnis dadurch, daß die Gebiete Westpreußen und Posen, weil sie agrarischen Charakter tragen, eine verhältnismäßig dünne Bevölkerung aufweisen. Ein noch treffenderes Bild ergibt sich, wenn man die Dichte der Bevölkerung vergleicht; hier zeigt sich nämlich gegenüber der Vorkriegszeit eine Zunahme von ungefähr zehn Menschen auf dem Quadratmeter Bodenfläche (1910: 123,31 Personen auf 1 qm, 1925: 133,49[8])).

Die Einbuße der agrarischen Ueberschußgebiete wäre noch nicht so schmerzlich, wie sie sich in Wirklichkeit darstellt, wenn nicht noch ein anderer Umstand hinzukäme. Infolge der Kriegswirtschaft, die oftmals zum Raubbau ausartete, infolge der besonders nach dem Kriege auftretenden Kapitalknappheit und des gewaltigen Steuerdruckes, hatte die Produktivität beträchtlich nachgelassen. Es ergibt sich also, daß der Bedarf an ausländischen Nahrungsmitteln, in den auch die Fleischeinfuhr einbegriffen ist, heute noch bedeutend größer ist als im Vorkriegsdeutschland und daß die Abhängigkeit vom Ausland in dieser Beziehung gewachsen ist.

Neben der Landwirtschaft ist aber auch die deutsche Industrie infolge des Verlustes von Oberschlesien und Elsaß-Lothringen und der Abtrennung des Saargebietes in größere Abhängigkeit geraten. Nicht nur wichtige Rohstoffgebiete sind damit verloren worden, sondern die Erzlager, die uns noch geblieben sind, arbeiten infolge ihrer ungünstigen Schichtung nicht so rentabel wie die abgetretenen. Genau wie bei England kommt als weiterer

---

[5]) Stat. Jahrb. 1924/25 S. 20.
[6]) Ebenda S. 2.
[7]) Stat. Jahrb. 1926 S. 3 u. 4.
[8]) Ebenda S. 1.

Faktor hinzu, daß sich Deutschland auf die neue Situation, die der Weltmarkt bietet, einstellen muß. In der Zwischenzeit sind auch für Deutschland aus ehemaligen Absatzländern für unsere Industrieerzeugnisse Länder mit einer kräftig im Aufschwung begriffenen Industrie geworden.

Infolge des Umstandes also, daß uns durch den Friedensvertrag wesentliche Teile unserer an und für sich schon nicht sehr reichlichen Rohstoffvorkommen entrissen sind, daß außerdem die Bevölkerung in noch stärkerem Maße als vor dem Kriege an Zahl zu groß ist für das Gebiet des Deutschen Reiches, sind wir gezwungen, unsere Einfuhr zu steigern. Die gesteigerte Einfuhr an Lebensmitteln und industriellen Rohstoffen bedingt aber wiederum auch eine steigende Ausfuhr, d. h. es muß das Ziel unserer äußeren Handelspolitik sein, die Ausfuhr der Fertigfabrikate in demselben Maße zu vergrößern. Wenn man dazu noch die Lasten berücksichtigt, die uns durch die Tributzahlungen aus dem Dawes-Plan auferlegt sind und die ebenfalls nur durch eine gesteigerte Ausfuhr zu ermöglichen sind, so wird bei der Tatsache, daß wir von dem Ziel einer hinreichenden Ausfuhr noch sehr weit entfernt sind, jedes auch noch so kleine Mittel zu begrüßen sein, welches auf diesem Wege mithelfen kann.[9])

Erstes Kapitel.

Entwicklung und Inhalt der Maßnahmen in England.

I. Die Ansätze in den letzten Kriegsjahren.

Schon im Jahre 1916 wurde eine Kommission von der Regierung eingesetzt mit der Aufgabe, „die besten Mittel zu erwägen, mit denen man die Notlage der britischen Firmen nach dem Kriege mildern könnte hinsichtlich finanzieller Erleichterungen im Handel, insbesondere in Verbindung mit der Ermöglichung umfangreicher Verträge nach Uebersee.“ [10]) Schon nach zwei Monaten erstattete diese Faringdon-Kommission, — so genannt nach ihrem Führer, — Bericht.[10]) In ihm wurde die Ansicht vertreten, daß die englischen Fabrikanten nach einer finanziellen Hilfe verlangen würden, die ihnen von den Banken nicht gewährt werden kann. „Wir meinen,“ heißt es an einer Stelle des Berichtes, „daß Platz genug ist für eine Einrichtung, welche die britischen Interessen in einer Weise unterstützen kann, wie sie unter den bestehenden Bedingungen nicht möglich ist.“ [11]) Im Exportgeschäft werden lange Kredite verlangt; Geschäfte, die nicht sechs bis zwölf Monate Ziel lassen, lehnt der ausländische Importeur ab. Hier soll der Staat eingreifen, indem er ein Bankunternehmen, die British Trade Bank, gründet, deren spezielle Aufgabe die Finanzierung derartiger Transaktionen sein soll. Die Vermittlung der Bank

---

[9]) Dtsche Wirtschaftszeitg. Nr. 38 1925, S. 906.

[10]) Parliamentary Papers Cd. 8346.

[11]) Ebenda.

soll sich auf den ganzen Betrag oder nur einen Teil erstrecken und muß auf einer genauen und sorgfältigen Information über die ausländischen Schuldner basiert sein.

Die Bank wurde dann auch tatsächlich mit Hilfe der Regierung und, mit Königlichem Privileg (Royal Charter) ausgestattet, im Juli 1917 unter dem Namen British Trade Corporation gegründet. Nach dem Prospekt [12]) beträgt ihr Grundkapital zehn Millionen Pfund Sterling. Es wird ausdrücklich Bezug genommen auf die Empfehlungen der Faringdon-Kommission und noch hinzugefügt, daß die Aufgabe darin bestehen soll, neue Wege für den Handel zu öffnen, wenn das Risiko nicht unverhältnismäßig groß ist. Die neue Bank hat neben der reinen Finanzierung, die ihre Hauptaufgabe bildete, auch schon Ausfallbürgschaften für gewisse Kredite übernommen.[13])

Den Bedürfnissen des Wirtschaftslebens und den Befürchtungen der englischen Regierung waren aber diese Maßnahmen noch nicht genug. Man beschäftigte sich noch eingehender mit der Frage, und abermals wurde eine „Kommission für finanzielle Erleichterungen" am 26. November 1917 vom Wiederaufbauminister ernannt. Sie sollte „untersuchen und darüber berichten, ob die normalen Einrichtungen zur Vorsorge für finanzielle Erleichterungen im Handel durch die bestehenden Bankeinrichtungen ausreichend wären usw." [14]). Man sieht, wie die Bestrebungen immer noch weitergehen wollen, wie das unbestimmte Gefühl vorhanden ist, daß mit der Finanzierung allein die Sache noch nicht getan war.

Aber auch die zweite Kommission kam noch nicht viel über die Ergebnisse, die Faringdon gefunden hatte, hinaus. Sie ging in ihren Untersuchungen allerdings den Gründen der bevorstehenden Schwierigkeiten im Handelsgeschäft etwas tiefer nach und hob die Bedeutung der Produktionssteigerung hervor. Der primäre Faktor ist die Notwendigkeit der Beschaffung von Rohmaterialien, Arbeitskräften, Schiffstonnage, Gesundung der ausländischen Devisenkurse und Regulierung der Notenausgabe. Das Gebiet ist also hier viel weiter abgesteckt, indem die gesamte Volkswirtschaft hinsichtlich der Mängel untersucht wird, die sich nach Beendigung des Krieges ergeben. Das Resultat, zu dem auch diese Kommission kommt, ist noch nicht der Gedanke einer besonderen Versicherung oder Garantie, sondern sie empfiehlt den weiteren Ausbau der Maßnahmen und Einrichtungen, die schon vorhanden sind. Die British Trade Corporation „wird eine erhebliche Hilfe für Handel und Industrie bedeuten" und „weitere Institute ähnlicher Art werden für die Zukunft nötig sein." [14])

Als der Krieg sein Ende fand und sich zeigen mußte, ob die Grundgedanken, die mit den genannten Maßnahmen verknüpft

---

[12]) Bankers' Magazine No. 881 August 1917 S. 183.

[13]) Wirtschaftl. Nachr. f. Handel, Gewerbe u. Industrie 1926 No. 11 S. 261 u. Times Trade Supplement vom 11. 4. 1925.

[14]) Parliamentary Papers Cd. 9227.

waren, den richtigen Weg verfolgt hatten, erwies sich die rauhe Wirklichkeit als noch viel schlimmer, als man es erwarten konnte. Die Einrichtungen und Vorsichtsmaßnahmen, die die englische Regierung getroffen hatte, waren bei weitem nicht ausreichend. Die internationalen Wechselkurse entwickelten sich so unregelmäßig und ungünstig, daß ein Händlerland wie Großbritannien daraus die schwersten Schäden treffen mußten. Für England war es deshalb ganz besonders wichtig, daß die Kurse an den großen Weltbörsen so bald wie möglich zu einer normalen Lage zurückkehrten. In den Ländern, in denen der eigene Währungskurs sehr schlecht stand, wo also für ein Pfund Sterling sehr viel gezahlt wurde, war es lohnend zu kaufen. Andererseits zwang der niedrige Stand des Pfundkurses in anderen Ländern, z. B. den neutralen, nach ihnen zu exportieren.[15]) Auf diese Weise konnte an dem Stand der Devisenkurse ein Gewinn erzielt werden, aber immer wieder unter der Voraussetzung, daß der Export tatsächlich stieg. Gleichzeitig erfolgte ein langsamer Ausgleich der Kurse, indem in dem erstgenannten Lande englische Devisen einströmten, während sie den Ländern mit niedrigem Kursstand entzogen wurden. Im ersten Falle stieg das Angebot, die Kurse senkten sich, im zweiten Fall konnten die Kurse anziehen, weil die Nachfrage zur Bezahlung der aus England eingeführten Waren größer wurde.

II. Die Aktion des Handelsamtes im Jahre 1919.

Um der wachsenden Ungunst der Verhältnisse, die man also in ihrer Schwere nicht vorausgesehen hatte, um der Ausfuhr durch ein, wie man glaubte, wirksameres Mittel dienlich zu sein, führte die englische Regierung im Jahre 1919 zum ersten Male in beschränktem Umfang eine EKV. ein, die allerdings keine große Bedeutung erlangt hat. Zu diesem Zwecke knüpfte sie an eine Einrichtung an, die schon aus der Zeit des Kriegsbeginnes stammte. Zu Anfang des Krieges war ein staatliches Kriegsversicherungsinstitut[16]), das War Risk Insurance Office, für die Versicherung im Seeverkehr gegründet worden. Dessen Tätigkeitsbereich wurde nunmehr im Juni 1919 ausgedehnt.[17]) Es wird in der offiziellen Bekanntmachung hervorgehoben, daß der Exporteur, der nach solchen Ländern Europas ausführt, die besonders unter den Auswirkungen des Krieges gelitten haben und zum Teil auch noch nicht zur Ruhe gekommen sind, das Risiko nicht allein tragen kann. Die Gefahr bei derartigen Geschäften ist aber auch so groß, daß er nicht einmal auf dem Wege der privaten Versicherung einen gewissen Schutz erhalten könnte. Die Regierung übernahm daher durch Vermittlung des genannten Versicherungsamtes die

---

[15]) Economist vom 13. 9. 1919 S. 423.

[16]) Brunn, Die staatliche Seeversicherung gegen Kriegsgefahr während des Weltkrieges (Rost. jur. Diss. 1924).

[17]) Board of Trade Journal vom 26. 6. 1919 S. 786.

Deckung gegen jeglichen Verlust oder Schaden, der dadurch entstand, daß durch Kriege, Unruhen, Aufstände oder andere außergewöhnliche Ereignisse der englische Exporteur nicht befriedigt wurde.

Die Versicherungspolice, auf Grund deren dann die Banken veranlaßt werden sollten, die eigentliche Finanzierung durchzuführen, wurde aber nur für ein ganz bestimmtes begrenztes Gebiet ausgestellt. Die Versicherung bezog sich nur auf Süd-Rußland und Nord-Kaukasien einschließlich der Häfen Taganrog, Rostow, Noworossisk und Tuapse. Es kamen auch nur solche Geschäfte in Frage, durch welche britische Waren nach den bezeichneten Teilen Rußlands eingeführt bzw. russische Güter von englischen Firmen ausgeführt wurden.

Die Gründe dafür, daß gerade dieser Teil Rußlands herausgegriffen wurde, waren teils wirtschaftlicher Art, indem er Gebiete umfaßte, die durch ihren Reichtum an Rohstoffen und landwirtschaftlichen Produkten bekannt sind. Es waren besonders große Mengen an Weizen, Wolle, Häuten, Pelzen, Flachs, Naphtha, Tabak und Pottasche, die dort lagerten. Dagegen fehlte es an rollendem Material, und die Russen waren bemüht, Verträge über die Lieferung von Lokomotiven, Waggons und Eisenbahnmaterial abzuschließen.[18])

England wollte sich hier, wie in vielen andern Ländern auch, den ersten Platz sichern, ehe die übrigen Staaten sich aus der Agonie, in die der Weltkrieg sie versetzt hatte, erholt hatten. Zum andern lagen aber auch politische Beweggründe vor. Südrußland stand damals unter der Herrschaft des Generals Denikin, der nach Kornilows Tod dessen Armee übernommen hatte. Die weißrussischen Truppen wurden von England noch als die alten Verbündeten betrachtet, die man unterstützen mußte. Der tiefere Grund war jedoch die Ablehnung des bolschewikischen Systems, und man stand jedem Versuch, vielleicht doch noch seine Vernichtung herbeizuführen, wohlwollend gegenüber.

Die Einrichtung der englischen Regierung verlor infolge ihrer überaus vorsichtigen Handhabung fast ganz ihre Wirkung. Die Sicherheiten, die man vor Erteilung der Police verlangte, waren so hoch — man forderte Sicherheitsleistung in der Gesamthöhe des Ladungswertes in Pfund Sterling — daß der ganze Plan zum

---

[18]) Der Außenhandel während der ersten vier Monate, nachdem der Verkehr nach dem Schwarzen Meer wieder eröffnet war, zeigte folgendes Bild:

	Export Pfd. Strl.	Rückexport Pfd. Strl.	Gesamt Pfd. Strl.
April	315 464	28 459	343 923
Mai	290 804	10 017	300 821
Juni	314 797	12 693	327 490
Juli	795 247	12 391	807 638

(Board of Trade Journal vom 21. 8. 1919 S. 239).

Mißlingen verurteilt sein mußte. Mit dem politischen Mißerfolg der südrussischen Regierung im Jahre 1920, mit der Niederlage des Generals Wrangel, dem Nachfolger Denikins, war der Zweck des Versicherungsamtes hinfällig geworden.[19])

Inzwischen war, ebenfalls noch im Jahre 1919, eine andere Maßnahme von der englischen Regierung getroffen, die eigentlich nicht unmittelbar in den Rahmen der Betrachtung hineingehört, da sie sich mit direkten Ausfuhrkrediten, mit Vorschüssen befaßt. Eine kurze Erwähnung und Darstellung ist aber deshalb nicht zu umgehen, weil die spätere Regelung, die dann tatsächlich eine staatliche Garantie und EKV. bringt, auf dieser Institution aufbaut.

Kurz nach der Erweiterung des Tätigkeitsfeldes des War Risk Insurance Office hatte der englische Premierminister im Parlament weitere Maßnahmen der Regierung angekündigt. Sie wurden bald darauf in der Weise verwirklicht, daß das englische Handelsamt (Board of Trade) eine besondere Abteilung als Exportkreditamt (Export Credits Department) einrichtete. Vom 9. September 1919 an durfte diese Behörde Gesuche um Vorschüsse entgegennehmen.[20]) Die Kredite konnten bis zu einer Höhe von 80 v. H. der Kosten plus Fracht und Versicherung gewährt werden und erstreckten sich auf die Länder Jugoslawien, Tschechoslowakei, Polen, Litauen, Estland, Lettland, Finnland und die Gebiete Südrußlands, für die der Versicherungsplan vom Juni in Geltung war. Auch hier wiederum waren die Ausführungsbestimmungen und Annahmebedingungen[21]), deren nähere Würdigung sich an dieser Stelle erübrigt, so umständlich und vorsichtig gefaßt, daß keine besondere Erleichterung letzten Endes für den englischen Exporteur oder Fabrikanten heraussprang. Schon damals tauchte der Grundsatz auf, der sich auch später noch finden wird, daß die Geschäfte von den Banken finanziert werden müssen, so daß eine Gewähr dafür besteht, nur zusätzliche Transaktionen zu bevorschussen, die also die Banken gekannt, aber abgelehnt haben. Der Gesamtbetrag, der von der Regierung für den Vorschußplan zur Verfügung gestellt wurde, betrug 26 Millionen Pfund Sterling, von denen bis zum Ende der Geltung, dem 1. Januar 1923, im ganzen nur 1 752 150 Pfund Sterling beansprucht wurden.[22])

III. Die Schaffung einer gesetzlichen Grundlage.

Während bisher die Regierung ihre Einrichtungen durch die Vermittlung des Handelsamtes getroffen hatte, also insofern noch nicht vor die breitere Oeffentlichkeit mit der Erörterung der Fragen,

---

[19]) Times Trade Supplement vom 14. 2. 1920 S. 574.

[20]) Economist vom 6. 9. 1919 S. 395.

[21]) Ebenda vom 27. 10. 1919 S. 497 und Parliamentary Papers Cmd. 732.

[22]) Parliamentary Debates (Official Report) House of Commons (im folgenden P. D. Com.) Bd. 180 Sp. 181 u. Bd. 165 Sp. 1930.

die damit zusammenhingen, getreten war, beschäftigte sich in den folgenden Jahren das englische Parlament zu wiederholten Malen damit. Man ging daran, die ganze Materie auf einer breiteren Grundlage aufzubauen, indem man ihr Gesetzescharakter verlieh.

Der erste Versuch hierzu war allerdings nicht von Erfolg gekrönt. Im November 1919 befaßte sich das englische Unterhaus mit dem Gesetz zur Regelung des Imports und Exports[23]) (Imports and Exports Regulation Bill). Die Vorlage behandelte manche anderen Fragen der Handelspolitik und nur in ihrem V. Abschnitt enthielt sie Bestimmungen über Exportkredite und deren Versicherung. Beide Einrichtungen sollten sich unmittelbar an das anschließen und das fortsetzen, was durch das Handelsamt im Jahre 1919 geschaffen worden war. Dieser Abschnitt des Gesetzes sollte rückwirkende Kraft haben bis zum 21. Juni 1919. Die Versicherung ist noch näher bezeichnet als „Staatsversicherung" gegen anormale Risiken, so daß also an eine Verwirklichung als reines Staatsunternehmen gedacht war. Das Regulierungsgesetz ist jedoch nicht zur Ausführung gelangt, sondern wurde von der Regierung wieder zurückgezogen.[24])

An seine Stelle trat im folgenden Jahre ein neues Gesetz unter dem Titel: Gesetz über Außenhandelskredite und -Versicherung (Overseas Trade [Credits and Insurance] Act[25])) vom 9. August 1920. Auch von diesem Gesetz interessiert hier wieder nur ein Teil, denn wie der Untertitel zeigt — „ein Gesetz zur Ermächtigung von Kreditgewähr und Versicherungsübernahme zum Zwecke des Wiederaufbaus im Außenhandel" — beschäftigt es sich auch mit Vorschüssen.

Ebenso wie das Regulierungsgesetz es beabsichtigt hatte, soll nunmehr mit Gesetzeskraft die Versicherung des War Risk Insurance Office fortgesetzt werden, nur ist der Kreis der Länder gegenüber der anfänglichen Regelung erweitert worden. Dem Gesetz ist eine Liste beigegeben, in der zunächst die zehn Staaten: Finnland, Lettland, Estland, Litauen, Polen, Tschechoslowakei, Jugoslawien, Rumänien, Georgien und Armenien enthalten sind. Wie ersichtlich, schließt sich der örtliche Geltungsbereich an den des Vorschußsystems vom Vorjahre an, nur bedeutete er eine Erweiterung, die über die südrussischen Gebiete hinausging. Auffallend ist, daß die Staaten, für die eine Versicherung möglich sein soll, rund um Rußland herum gelagert sind, und man hat im Parlament, in dem sich von jetzt an immer Fürsprecher für eine Einbeziehung der sowjetrussischen Staaten finden, nicht zu Unrecht von einem „cordon sanitaire", den man um Rußland gezogen hätte, gesprochen.[26]) Es besteht aber die Möglichkeit, die

---

[23]) Board of Trade Journal vom 27. 9. 1919 S. 640.
[24]) P. D. Com. Bd. 131 Sp. 284.
[25]) Public General Acts 1920 Kap. 29 S. 181.
[26]) P. D. Com. Bd. 131 Sp. 300.

Reihe der Länder jederzeit zu erweitern, was in den nachfolgenden Monaten auch tatsächlich geschehen ist.[27])

Wenn es bei der Begründung des Entwurfs hieß, daß man diese Länder unterstützen müßte „im Interesse des Handels von Europa und noch mehr im Interesse der Menschlichkeit“[28]), so trifft man wohl mehr den Kern der Sache, wenn man über den zweiten Teil dieser Redewendung hinwegsieht und im ersten an Stelle von Europa England selbst setzt. Der Beweggrund, der die englische Regierung leitete, war nichts weiter als der, den Ländern die früher mit zu seinen besten Kunden und Lieferanten zählten, nach Möglichkeit wieder zu geordneten Wirtschaftsverhältnissen zu verhelfen. Darum wollte sie ihnen Krediterleichterungen gewähren, um dann eine kaufkräftige Abnehmerschicht zu erhalten. Gleichzeitig trieb der Zwang im Augenblick dazu, Beschäftigung für die Arbeitslosen und eine Belebung der Ausfuhr zu schaffen. Es wäre ja auch denkbar, daß die ausländischen Wirtschaften durch englische Anleihen belebt worden wären. Damit war aber England im gegenwärtigen Zeitpunkt nicht gedient, es hätte auf deren Auswirkungen erst warten müssen.

An der Auswahl der Länder ist schon damals scharfe Kritik geübt worden. Man hat gefragt, nach welchen Gesichtspunkten ihre Zusammenstellung erfolgt sei. Wiederholt ist darauf hingewiesen worden, daß England ganz besonders nur dann zu gesunden Handelsverhältnissen zurückkehren würde, wenn erst alle großen Länder zu einigermaßen geordneten Wirtschaftsverhältnissen gelangt sind. Bemerkenswert ist es, daß auch die ehemals feindlichen Staaten nicht ausgenommen wurden. Solche Aeußerungen wie „sicherlich ist es heute erwiesen, daß die große Maschine „Industrie und Handel“ in Europa nicht eher wieder in Gang kommen wird, bis Deutschland wieder produziert und arbeitet. . . Es liegt in unseren eigensten Interessen, daß Deutschland einmal wieder seinen Platz als großes Produktions- und Verteilungsland in Europa einnimmt. . . Dasselbe gilt von Ungarn, Bulgarien und der Türkei“[29]), sind ein Jahr nach dem Abschluß des Versailler Friedens immerhin auffallend.

Da alle diese Länder durch den Krieg vom Weltmarkt abgeschnitten worden waren, herrschte in ihnen ein großer Mangel an Rohstoffen. Es war ihnen also weniger mit der Einfuhr von Fertigwaren und Halbfabrikaten gedient, auf die sich jedoch, soweit sie ganz oder zum Teil in England hergestellt waren, die Bestimmungen des Gesetzes beschränkten. Die Produktionsanlagen mußten wieder belebt werden, stillgelegte Fabriken sollten wieder arbeiten, und dazu fehlten die Rohstoffe.

Ob das Geschäft bei der Finanzlage der genannten Staaten überhaupt in Gang kommen konnte, war eine weitere schwierige

[27]) Z. B. Oesterreich (Board of Trade Journal) vom 24. 2. 1921 S. 207.
[28]) P. D. Com. Bd. 131 Sp. 283.
[29]) P. D. Com Bd. 131 Sp. 300.

Frage. Es handelte sich ausschließlich um Länder mit schlechten Währungsverhältnissen, und es drängt sich ohne weiteres der Gedanke auf, ob es nicht dem Wesen der Versicherung mehr entsprechen würde, wenn man auch solche Schuldner einbezog, von denen man annehmen konnte, daß sie sicher sind. Warum nahm man nur Länder, die nicht in der Lage waren zu zahlen, wenn man durch besser fundierte Geschäfte einen Ausgleich schaffen konnte? Es ist nämlich zu beachten, daß die Versicherung in der Form von Einzelverträgen durchgeführt wurde, bei denen schon an sich das Risiko größer ist.

Zunächst sollte der Versicherungsfonds aus den Summen gebildet werden, die aus den Prämien und Provisionen zusammenströmten. Mußte man von vornherein auf große Schadenszahlungen rechnen, so lag es ganz außer dem Bereich der Möglichkeit, daß diese Beträge dafür ausreichten. Hier mußte eine Ergänzung durch sichere Abschlüsse eintreten. Dieser Gedanke weist schon auf den Weg, der später tatsächlich eingeschlagen worden ist.

Man vertrat also grundsätzlich den Standpunkt, daß der Versicherungsplan sich selbst erhalten und ergänzen sollte. Wenn aber trotzdem der Fall eintrat — und nach dem eben Gesagten war es eigentlich zu erwarten —, daß die Ausgaben und Auszahlungen die Eingänge überschritten, dann sollte von der Regierung der Ausfall gedeckt werden mit Hilfe der Summen, die vom Parlament bewilligt wurden, d. h. also letzten Endes durch eine Belastung des Etats.[30])

Zusammenfassend ist festzustellen, daß dieses Gesetz die Entwicklung schon einen kleinen Schritt weitergebracht hatte. Die Frage der EKV. war in ihrer Bedeutung erkannt worden, und man begann in privaten und öffentlichen Kreisen, sich eingehender mit ihr zu beschäftigen. Gegenüber den beschränkten Möglichkeiten der Versicherung, die seit dem Juli 1919 bestand, war nunmehr der Geltungsbereich auf eine Reihe anderer Staaten ausgedehnt. In größerem Umfange war aber noch keine Inanspruchnahme in der Folgezeit zu verzeichnen, da das Vorschußsystem, welches nebenbei für dieselben Länder bestand, zunächst durchaus bevorzugt wurde.

Daher schuf man im folgenden Jahre wiederum etwas Neues und kam dem Exporteur noch mehr entgegen. Die Versicherung, die immerhin schon eine Risikoabnahme bedeutete, war doch andererseits abhängig von dem Eintritt des Versicherungsfalles. Die technische Durchführung geschah gemäß dem Vorbild, das die berühmte Lloydsversicherung gab. Was geschah aber, wenn der Schuldner aus irgendeinem anderen Grunde, der nicht als Versicherungsfall zu betrachten war, nicht zahlen konnte oder wollte? Man sah hierin eine Lücke, auf der vielleicht die geringe Inanspruchnahme beruhen konnte.

---

[30]) Parliamentary Papers 1920 Cmd. 620.

Das Ergänzungsgesetz vom 28. Juli 1921 (Overseas Trade [Credits and Insurance] Amendment Act[31])) will deshalb eine Verbesserung schaffen, indem es die Erteilung von Garantien im Exportgeschäft einführt. Bis zu einer Höhe von 85 v. H. des Wechselbetrages übernimmt die Regierung die Haftung. Die Prozentzahl stellt aber ausdrücklich eine Höchstgrenze dar, d. h., wie hoch die Garantie im Einzelfall bemessen wird, ergibt sich je nach der Art des Geschäfts. Grundlegend für die Berechnung ist dabei der Marktpreis, Reingewinn und die Sicherheit, während anfangs der viel umstrittene Begriff der Kosten der Waren ausschlaggebend war (so bei der Zuteilung der Vorschüsse).

Nach dem Vorschußsystem war es notwendig, daß der ausländische Importeur Sicherheiten in irgendeiner der zugelassenen Formen bei einer Bank seines Landes deponierte. Auf diese Weise mußten sowohl die Wechselsumme als auch die Zinsen gedeckt sein. Hierin lag wohl einer der Gründe, aus denen heraus auch das Kreditsystem im großen und ganzen wenig beansprucht worden ist.

Bei den Garantien dagegen führte man solche Maßregeln nicht als zwingend ein. Man hatte auch hier wieder aus der Praxis gelernt. Es stand dem ausländischen Importeur frei, volle, teilweise oder überhaupt keine Sicherheiten zu leisten. Die Sicherheitsleistung hatte nur noch die Wirkung, daß das Exportkreditamt sich in den Fällen, wo nicht volle Deckung durch den Kunden geschaffen war, ein Rückgriffsrecht gegen den englischen Exporteur vorbehielt. Wenn die Summe dagegen zu hundert Prozent gedeckt war, konnte die Regierung keinen Rekurs nehmen. Das Rückgriffsrecht war jedoch beschränkt auf die Hälfte der Summe, die als Rest nach Abzug der geleisteten Sicherheit verblieb.[32])

Der Vorteil des Garantiesystems bestand vor allem darin, daß der gewöhnliche Weg der Finanzierung nicht beeinträchtigt wurde. Die Regierung brauchte kein bares Geld vorzuschießen, sie übernahm lediglich die Haftung. Nach wie vor waren es die Banken, die als Kreditgeber für den englischen Exporteur in Funktion traten. Der Exporteur konnte, mit der in Aussicht gestellten Garantie der Regierung versehen, über die Finanzierung mit seiner Bank verhandeln. Wenn die Gefahr zu groß war, so daß der Bankier sie nicht allein übernehmen wollte, unterbreitete der Exporteur ihm die versprochene Garantie. Es bedeutete mithin insofern eine große Vereinfachung, als der Kreditgeber in beiden Fällen derselbe blieb. Bei dem Vorschußsystem mußte sich der Exporteur erst an die Bank und bei deren ablehnendem Bescheid an das Exportkreditamt wenden, damit die Gewähr dafür vorhanden war, daß nur zusätzliche Geschäfte zur Ausführung kamen. Nach dem neuen System ist ein Zweifel hierüber gar nicht

---

[31]) Public General Acts 1921 Kap. 26 S. 81.

[32]) Board of Trade Journal vom 23. 6. 1921.

mehr möglich, denn es besteht kein anderer Weg als die Finanzierung durch die Banken.

Neben der Sicherheit, die dem Bankier durch die Regierungsgarantie gegeben war, konnte er selbst noch auf andere Weise mit dem Exportkreditamt in Verbindung treten. Es bestand die Möglichkeit, daß an dem Verlust der Bank, der ihr durch den Ausfall ungedeckter Kredite, für die also keine Garantie vorhanden war, entstand, der Staat Anteil nahm. Die Bank mußte für derartige Abmachungen eine Prämie zahlen und konnte auf diese Weise ihre Verluste bis zu 70 v. H. versichern.[33])

Die Gesamtsumme, mit der die Regierung haftete und die auch die noch weiter geltenden Vorschüsse einschloß, betrug nach wie vor 26 Millionen Pfund Sterling.

Außer der Neueinführung der Staatsgarantie brachte das Ergänzungsgesetz wiederum eine Erweiterung in örtlicher Beziehung. In den Geltungsbereich der Maßnahmen wurde das gesamte Britische Reich einschließlich seiner Kolonien, Dominions und Mandatsländer einbezogen. Eine Ausnahme wurde nur für Indien und den fernen Osten gemacht. Die Gründe für den Ausschluß Indiens hat der englische Ministerpräsident in einer Parlamentsrede im November 1921 eingehend dargelegt.[34]) Er ist der Ansicht, daß es den indischen Importeuren möglich ist, ihre Geschäfte ohne die Kredithilfe zu finanzieren, d. h. der englische Exporteur braucht ihnen nicht so lange Kreditziele zu gewähren. Der Geschäftsverkehr und Warenumsatz ist in Indien so groß, daß die Waggongestellung der Eisenbahn nicht im entferntesten den nachgefragten Raummengen entspricht. (Für 11 000 nachgefragte Wagen in Madras z. B. waren nur 2000 bis 3000 zur Verfügung.)

Begreiflicherweise hat die Sonderstellung Indiens in den dort ansässigen Händlerkreisen eine Gegenbewegung ausgelöst. Man berief sich in Indien besonders auf eine Aeußerung des Ministerpräsidenten, die hervorhob, daß indische Kaufleute ihren Wechselverflichtungen nicht im vollen Maße nachgekommen wären. Das bedeutete für die Importeure in Indien eine Herabsetzung ihres Kredites auf der ganzen Welt, und man wird es verstehen, daß sie den Vorwurf näher nachprüften und, wenn er unbegründet war, mit aller Entschiedenheit zurückwiesen. Die Kaufleute von Bombay protestierten denn auch in ganz entschiedener Weise gegen „die schwere Verleumdung" und „grundlosen Behauptungen gegen die Moral der indischen Händlerwelt".[35]) Sie stellten fest, daß die Verpflichtungen niemals vernachlässigt worden sind. Man hat sich sogar bemüht, über die offiziellen Zinssätze hinaus auf dem Wege der Vereinbarung zur befriedigenden Einigung zu gelangen mit dem Resultat, daß die englischen Händler dies in schroffer Form ablehnten.

---

[33]) Chamber of Commerce Journal vom 1. 7. 1921 S. 14.
[34]) P. D. Com. 1921 Bd. 147 Sp. 88.
[35]) Manchester Guardian Commercial vom 7. 7. 1921 S. 127.

Auch die indische Handelskammer beschäftigte sich mit der Frage und kam zu dem Schluß, daß es für Indien nur vorteilhaft ist, wenn der Export nach ihm nicht so sehr gesteigert wird. Vielmehr war man dann von der Sorge befreit, Absatz für die in eigener Produktion hergestellten Güter zu schaffen, der eigene Markt war freier und kauflustiger für die einheimischen Produkte. In zwei veröffentlichten Communiqués wurde die öffentliche Meinung beruhigt, indem darauf hingewiesen wurde, daß der Ausschluß Indiens von den Regierungsmaßnahmen nur im Interesse des Landes läge. Die andere Verlautbarung wollte das Mißverständnis aufklären und negierte die Tatsache, daß der Vorwurf der Nichteinhaltung von Verpflichtungen der Grund für den Ausschluß gewesen wäre.[36]) In Wirklichkeit aber ging die englische Regierung nicht von ihrem Wege ab, Indien blieb auch weiter außerhalb der Länder, denen das Garantiesystem zugute kam.

Wenn wir auch an dieser Stelle wieder einen Blick zurückwerfen, so müssen wir zwei Fortschritte in der Entwicklung feststellen. Wieder ist ein neuer Länderkomplex hinzugekommen, so daß sich die Regierungsmaßnahmen in immer größerem Kreise auswirken können. Zum andern ist die wichtige Neuerung der Garantien geschaffen, deren Bedeutung im einzelnen angedeutet worden ist und die den Bedürfnissen des Wirtschaftslebens weit mehr entgegenkommt als die europäischen Formen der staatlichen Hilfe.

Nachdem nun durch die Einbeziehung des Britischen Reiches schon ein beträchtlicher Teil der Welthandelsstaaten für die Garantiegewähr in Betracht kam, war es nur noch eine Frage der Zeit, daß auch die restlichen Länder einbezogen wurden. Noch gegen Ende desselben Jahres wurde auch dies erreicht im Rahmen des Gesetzes über Erleichterungen im Handel vom 10. November 1921 (Trade Facilities Act).[37]) Nunmehr ist es möglich, Exportgarantien für Transaktionen nach allen Ländern zu erhalten mit den drei Ausnahmen Rußland, Indien und dem fernen Osten, wobei vor allem an China zu denken ist. Das bedeutete für den englischen Handel einen wesentlichen Fortschritt. Bisher lag es noch immer wie ein Druck über dem ganzen System, daß fast alle Länder, auf die es Bezug nahm, unter ungesunden Währungsverhältnissen zu leiden hatten. Die Kurse veränderten sich sprunghaft, und jede Voraussicht war von vornherein ausgeschlossen. In dem Falle, wo der Exporteur nicht ohne jede Sicherheit von seiten des ausländischen Kunden auskommen zu können glaubte, war es nutzlos, ein Geschäft einzugehen. Die gestellte Sicherheit mußte auf der Wertgrundlage des englischen Pfundes erhalten werden, wenn sie Bedeutung haben sollte, und dazu war der ausländische Importeur einfach nicht in der Lage.

---

[36]) Indian Trade Journal vom 28. 7. 1921 S. 142.

[37]) Public General Acts 1921 Kap. 65 S. 558.

Der Anstoß für die Steigerung des Geschäftes wurde aber von denjenigen bestritten, die grundsätzlich gegen eine Heraushebung des europäischen Geschäftes eingestellt waren. Im Sinne der imperialistischen Politik und Reichsvorzugsbehandlung betonte man, daß im letzten Jahr vor dem Kriege der Gesamtexport britischer Waren nach außereuropäischen Ländern 150 Millionen Pfund Sterling, nach britischen Besitzungen jedoch 200 Millionen Pfund Sterling betragen hatte.[38]) Der Handelsverkehr nach Europa hatte also geringere Bedeutung und brachte andererseits als Gegengabe zum großen Teil nur solche Güter, die England nicht nötig hatte. Die Kolonien und Dominions dagegen schickten Waren, die im Mutterlande selbst nicht herzustellen sind, und daher sprachen sich diese Stimmen gegen eine Einbeziehung Gesamteuropas in das Garantiesystem aus. Auch aus der Bankwelt wurden damals warnende Stimmen laut.[39]) Sie erinnerten daran, daß die Geldinstitute alles getan haben, was in ihren Kräften stand, um Geschäfte nach den währungsschwachen Ländern zu ermöglichen. Wenn auch jetzt Garantien geboten werden, so ist es trotzdem nicht mehr möglich, daraufhin noch weitere Vorschüsse zu geben, das verbietet die Verantwortung gegenüber den Aktionären. „Eine Garantie ist kein Geld und kann nicht dazu benutzt werden, die Depositen auszubezahlen.“ [40]). Die einzige Möglichkeit einer Besserung liegt nur noch in einer direkten Finanzierung durch den Staat. Die Garantien werden somit als zwecklos sozusagen überhaupt abgelehnt.

Zweifellos muß man doch aber einen Fortschritt insofern zugeben, als das Garantiegeschäft möglicherweise jetzt eine Belebung dadurch erfahren würde, daß nunmehr auch solche Länder hinzukamen, in denen die Kursschwierigkeiten nicht in so erheblichem Umfang zu überwinden waren. Bisher konnte die Zurückhaltung zum guten Teil auf die Auswahl der Länder zurückgeführt werden.

Für die Regierung bzw. das Exportkreditamt war die Sicherheit ebenfalls gewachsen, indem sichere und unsichere Fälle sich mischten und ein gewisser Ausgleich herbeigeführt wurde. Insofern nähert sich das Garantiesystem wieder stark der Versicherung.

Immer noch war aber bisher an dem System der Einzelgarantien festgehalten worden, wodurch man sich wieder sehr von versicherungsähnlichen Gesichtspunkten entfernte. Jetzt fügte man auch hier eine Neuerung hinzu. In der sogenannten „Floating-Garantie“ (fließenden Garantie) haben die neuen Bestimmungen des Handelsgesetzes etwas geschaffen, was der Pauschalversicherung im Kreditverkehr sehr nahe kommt.

Die Floating-Garantie wird einer Firma erteilt, über deren Geschäftsverhältnisse und -gebarungen gute Auskünfte erteilt

[38]) P. D. Com. 1921 Bd. 147 Sp. 119.
[39]) Statist vom 15. 10. 1921 S. 574.
[40]) Ebenda.

worden sind. Es ist eine Gesamtgarantie für ein bestimmtes Land oder mehrere, innerhalb deren Grenzen der Exporteur frei verfügen kann. Das Exportkreditamt bestimmt also nur die Höhe der Garantie, das Land und die Dauer, während der Exporteur über ihre Verwendung entscheidet. Es steht in seinem Belieben, wie er die Garantiesummen auf seine einzelnen Kunden verteilt. Für den Begriff der Floating-Garantie findet sich in den Ausführungsbestimmungen die Bezeichnung Generalgarantie oder auch in ungenauer Form Generalkredit.

An einem Beispiel sei das Wesen dieser Garantieart kurz erläutert:

Im ersten Fall soll davon ausgegangen werden, daß vom Exportkreditamt nur ein bestimmtes Land berücksichtigt worden ist.[41])

Der Exporteur hat in einem Land eine größere Anzahl von Kunden, z. B. in Finnland. Er stellt die Summen, die er voraussichtlich für die Finanzierung der Geschäfte nach Finnland benötigt, zusammen und unterbreitet diesen Betrag seiner Bank. Da die Bank die Gefahr der Finanzierung nicht allein tragen kann, setzt sie sich ihrerseits mit dem Exportkreditamt in Verbindung und stellt ein Gesuch um Garantieübernahme für beispielsweise 10 000 Pfund Sterling für die Geschäfte des Exporteurs mit seinen sämtlichen Kunden in Finnland. Das Exportkreditamt zieht eingehende Informationen über die Bonität des Exporteurs ein und gewährt, wenn sie günstig ausfallen, eine Garantie für alle Wechsel in ihrer vollen Höhe bis zu dem Gesamtbetrage von 10 000 Pfund Sterling. An und für sich soll die Laufzeit der Wechsel so kurz wie möglich sein, aber es können auch Prolongationen eintreten, die so bemessen sein müssen, daß die Dauer des Kredites ein Jahr nicht überschreitet. Wenn also die Garantie am 20. Januar ausgestellt worden ist für die nächsten sechs Monate, so läuft sie zunächst bis zum 20. Juli, und alle Wechsel, die in diesem Zeitraum ausgestellt worden sind, werden bis zu dem Betrage von zusammen 10 000 Pfund Sterling garantiert. Ein Wechsel, der am 15. Juli fällig wird, kann dann nur auf höchstens sechs Monate prolongiert werden, d. h. bis zum 15. Januar des nächsten Jahres. Wird dagegen ein Wechsel am 15. Mai zahlbar, so ist eine Prolongation auf acht Monate theoretisch möglich. Die Verlängerung des Fälligkeitstermins kann demnach wohl über die ursprüngliche Dauer der Garantie hinausgehen, muß sich aber immer in der Grenze eines Zeitraums von einem Jahr halten, gerechnet von der Ausstellung der Garantie. Wurde nun ein Wechsel nicht in der geeigneten Weise honoriert, so trat die Regierung an Stelle des säumigen Schuldners und deckte den Schaden. Bei der Auseinandersetzung mit dem Garantienehmer war an dem System des Rückgriffsrechts festgehalten worden.[42])

[41]) George W. Edwards, International Trade Finance S. 436 ff.
[42]) Board of Trade Journal vom 23. 6. 1921.

Wie in dem Beispiel hervorgehoben wurde, ist von dem Exportkreditamt der volle Wechselbetrag garantiert worden. Die Regierung hatte dann unter Abweichung der Regelung nach dem Ergänzungsgesetz bei teilweiser oder fehlender Sicherheit ein Rückgriffsrecht von 57½ v. H. der Differenz zwischen dem garantierten Betrag und der vom ausländischen Schuldner gezahlten Summe einschließlich der Sicherheit.

Im zweiten Falle ist die Generalgarantie auch für die Kundschaft des Exporteurs in mehreren Staaten möglich. Der Exporteur kann nicht angeben, welche Beträge weder auf die einzelnen Kunden noch auf die einzelnen Länder entfallen werden. Der Vorgang ist hier genau derselbe wie bei dem ersten Beispiel. Der einzige Unterschied liegt darin, daß die Provisionen und die Wechselgarantien für die verschiedenen Länder nach dem Maßstabe ihrer wirtschaftlichen Situation in wechselnder Höhe vom Exportkreditamt festgesetzt werden können.[43])

Neben der Floating-Garantie bestand die alte Form der Einzel- oder Spezialgarantie weiter. Sie konnte zu 100 v. H., aber auch darunter erteilt werden. Das Rückgriffsrecht der Regierung, das auch bei dieser Form der Garantie bestehen blieb, war nunmehr eingehender geregelt worden. Erstreckte sich nämlich die Haftung über die ganze Summe, dann galten dieselben Sätze wie bei der Generalgarantie, 57½ v. H. bei teilweiser Sicherheit oder Fehlen einer solchen. Bei allem Entgegenkommen der Regierung wurden aber auch noch diese 57½ v. H. der Differenz, die der Exporteur selbst tragen sollte, als zu hoch, als ein „Hazardspiel“[44]) angesehen, indem wiederum auf die Länder hingewiesen wurde (Oesterreich z. B.), bei denen mit großer Wahrscheinlichkeit auf Verlust zu rechnen ist. Wenn die Garantie dagegen einen Prozentsatz ausmachte, der unter 100 lag, konnte sich der Rückgriff nur auf 50 v. H. der Differenz zwischen dem garantierten Betrag und dem vom Importeur bezahlten einschließlich der Sicherheit erstrecken, mithin galt dann die Bestimmung, wie sie aus dem Ergänzungsgesetz bekannt war.[45]) In beiden Fällen jedoch war bei voller Sicherheitsleistung für den ganzen Betrag kein Rekurs möglich.

Die Unterscheidung in Garantien bis zu 100 v. H. und bis zu 85 v. H. der Wechselsumme teilt die gedeckten Kredite gleichzeitig in kurzfristige und langfristige. Die hundertprozentige Deckung war nur möglich bei Krediten, die höchstens bis zu einem Jahr liefen. Sie hatten den Charakter einer Finanzierung. Die volle Garantie der Regierung machte die Diskontierung der Wechsel leichter möglich, es war dem Exporteur dadurch ein Ersatz dafür geschaffen, daß er Bankkredite nicht erhalten konnte.

---

[43]) Chamber of Commerce Journal vom 2. 12. 1921 S. 397.
[44]) P. D. Com. 1921 Bd. 147 Sp. 115.
[45]) Siehe Anm. 32.

Allerdings blieb das volle Rückgriffsrecht auf den Exporteur gewahrt. Im Falle der Kredite, die sich über den Zeitraum eines Jahres hinaus erstrecken konnten, und bei denen die Garantie 85 v. H. und darunter betrug, haben wir es mit einem versicherungsmäßigen Charakter zu tun, indem sie auf diese Weise dazu dienen sollten, Bankvorschüsse für das Exportgeschäft zu erhalten.[46])

Schließlich blieb auch die Möglichkeit der Beteiligung am Risiko der Banken, Kreditassoziationen usw., die ebenfalls das Ergänzungsgesetz eingeführt hatte, bestehen.

Das Gesetz über die Handelserleichterungen brachte die bisher erwähnte Ermächtigung nur in seinem zweiten Teil. Der Hauptzweck des Gesetzes lag auf einem andern Gebiet und soll hier nur beiläufig erwähnt werden. Wohl lief auch er auf eine Staatsgarantie hinaus, die sich aber nicht direkt auf den Außenhandel bezog, sondern einzureihen wäre in die zu Anfang erwähnten indirekten Mittel der Ausfuhrförderung. Das Gesetz sollte „das Schatzamt dazu ermächtigen, die Aufbringung von Anleihen zu garantieren, die zum Ausbau von Kapitalunternehmungen oder Erwerb von im Vereinigten Königreich hergestellten Gegenständen hierfür dienen,“ [47]), [48]). Zu diesem Zweck war ein Fonds von 25 Millionen Pfund Sterling ausgesetzt.

Der wichtige Fortschritt, der auch nach diesem Gesetz wieder festzustellen ist, liegt in erster Linie in der Ausdehnung des Systems auf alle Länder. Dadurch sind zwei Mängel aus dem Wege geräumt, die darin bestanden, daß bisher „1. der Plan grundsätzlich für „notleidende Länder“ in Europa Anwendung findet, in denen eine gute Sicherheit selten ist, 2. wenn die Devisenkurse fallen und steigen, keine Sicherheit in Geld als ausreichend betrachtet werden kann, um die Wechsel zu einem bestimmten Termin in Pfund Sterling einzulösen.“ [49]) Hierzu kam die Neueinführung der Floating-Garantie, durch die dem Exporteur die Möglichkeit, seine Dispositionen zu treffen, wesentlich erleichtert und die Abwicklung des Garantiegeschäfts vereinfacht wurden. Bisher war es üblich, daß die Exportfirmen ihre Vertreter ins Ausland sandten und diese vor dem Abschluß eines jeden Geschäftes beim Exportkreditamt anfragen mußten unter Angabe aller Einzelheiten, ob die Erteilung einer Garantie möglich wäre.[50]) Auf diese Weise war es von vornherein fast ganz ausgeschlossen, ein Geschäft zu tätigen, denn in der Zwischenzeit war auch schon die Konkurrenz zur Stelle und kam schneller mit dem Kunden zum Abschluß. Diesen Zeitverlust galt es nunmehr auszugleichen.

---

[46]) Parliamentary Papers Cmd. 2619 und Boßhard-Bönisch S. 16 ff.
[47]) Public General Acts 1921 Kap. 65 S. 558.
[48]) Begründung: P. D. Com. 1921 Bd. 147 Sp. 90.
[49]) Manchester Guardian Commercial vom 27. 10. 1921 S. 585.
[50]) P. D. Com. 1921 Bd. 147 Sp. 85.

IV. Die endgültige Regelung nach dem Exportkreditversicherungsplan der Regierung vom Juli 1926.

Trotz allem, was bisher schon erreicht war, trotz aller Verbesserungen und Erleichterungen zeigte sich in der Folgezeit immer noch keine wesentliche Steigerung der Inanspruchnahme, wie man sie hinsichtlich der Einrichtungen der Regierung erwartet hatte. Nach wie vor wurde die ausgesetzte Summe, der Staatsfonds, der für diesen speziellen Zweck der Exportförderung bestimmt war, nicht annähernd erschöpft. Von Zeit zu Zeit verlängerte man die Dauer der Gesetze,[51]) und für einige Jahre verblieb es bei der geltenden Regelung. Dann und wann tauchten auch verschiedene private Pläne und Entwürfe auf, die aber allesamt zu keiner besonderen Bedeutung gelangten.

Erst seit dem Jahre 1925 befaßte man sich von berufener Seite aus von neuem mit der ganzen Frage und zwar nunmehr strenger vom Standpunkt der Versicherung aus.

Die englische Industriellenvereinigung (Federation of British Industries), ein Verband, der mit dem Reichsverband der Deutschen Industrie zu vergleichen ist, setzte eine Kommission ein, die sich mit dem Problem der EKV. beschäftigen sollte. Im Mai 1925 wurde der Bericht dieser Kommission veröffentlicht und ihre Vorschläge in einem Memorandum der Regierung unterbreitet.[52])

Entgegen dem obenerwähnten Standpunkt, wie er in Bankkreisen vertreten wurde,[53]) war die Kommission der Ansicht, daß es noch immer möglich sein müßte, den Export um ein Beträchtliches zu steigern, wenn die Risiken, die mit der Kreditgewähr verbunden sind, gemildert werden könnten. Dazu war vor allem die Beseitigung der Bestimmungen notwendig, die bisher die Wirksamkeit der staatlichen Maßnahmen auf einen bestimmten Kreis ausgewählter Güter beschränkten. Nur solche Waren kamen in Frage, die ganz oder zum Teil im Vereinigten Königreich hergestellt waren, d. h. Produkte der Maschinenindustrie und der ihr verwandten Zweige. Ausgeschlossen waren mithin Wollwaren, andere Textilien und Leder.

Die Abschwächung des Risikos glaubte man nach den Erfahrungen der letzten Jahre am besten auf die Weise herbeizuführen, daß die Regierung sich in größerem Umfange an der Gefahrtragung der Versicherungsgesellschaften beteiligte. Damit wurde ein Gedanke in den Vordergrund gerückt, der schon seit dem Ergänzungsgesetz von 1921 hinsichtlich der Banken bestand,[54]) aber neben den direkten Maßnahmen der Vorschüsse und Garantien zurückgetreten war. Mit diesem Problem wurde gleichzeitig die

---

[51]) Public General Acts 1922 Kap. 4 S. 682 und 1924 Kap. 8 S. 13.
[52]) Manchester Guardian Commercial vom 21. 5. 1925 S. 544 und „Times" Nr. 43 964 vom 16. 5. 1925.
[53]) Vgl. S. 24 Anm. 39.
[54]) Vgl. S. 22.

Frage des Katastrophenrisikos aufgerollt, das bisher nicht anders aufzufassen war als eine gewaltige Steigerung des Risikos der Kreditversicherung im allgemeinen. Es war nicht als ein besonderes von den übrigen zu trennendes Risiko anzusehen, sondern konnte nur in der Weise versicherungstechnisch ausgedeutet werden, daß der Betrag, der bei einem Geschäft eine gewisse Maximalgrenze überschritt, unter den Begriff „conflagration hazard" fiel. Keine Versicherungsgesellschaft war aber in der Lage, das Katastrophenrisiko zu übernehmen. Hier war die Gelegenheit gegeben, wo die Hilfe der Regierung einsetzen mußte. Gegen eine gewisse Prämie sollten die Versicherungsgesellschaften in der Lage sein, sich bei dem Staat gegen das Katastrophenrisiko rückzuversichern. „Nicht gern rufen die Versicherer die Regierungshilfe an, sondern nur in der Erkenntnis, daß diese eventuellen Gefahren so große Verluste bringen können, daß nur die Hilfsquellen eines ganzen Volkes sie zu tragen vermögen." [55])

Mit der Versicherung allein war aber das Exportgeschäft noch nicht auszuführen, denn der Hilfe des Bankiers war nicht zu entraten. Durch die Versicherung mußten die Banken aber auch in jeder Hinsicht Gewähr erhalten, die dadurch beeinträchtigt wurde, daß in den üblichen Policen Klauseln enthalten waren, die den Financier um den gesamten Vorteil der Versicherung bringen konnten. Die Police mußte so einfach und eindeutig wie möglich abgefaßt sein und keine Gelegenheit zu mehrfacher Auslegung bieten. Bisher war die Police und damit die Sicherheit für den Bankier dann verfallen, wenn der Versicherte falsche Angaben oder wesentliche Formfehler bei der Ausstellung gemacht hatte. Dasselbe galt dann, wenn die Police auf unredliche oder unrechtmäßige Weise erlangt worden war. Für die Banken war es dabei ganz unmöglich, diesen Zweifeln genau nachzugehen, sie hatten gar keine Möglichkeiten zur näheren Nachprüfung. Außerdem waren hiermit wiederum Zeitverluste verknüpft, die unter allen Umständen bei den Exportgeschäften auf ein Minimum herabzuschrauben waren. Das Memorandum schlug daher die Ausstellung einer doppelten Police vor. Es sollte eine Versicherung innerhalb der ersten Versicherung geschaffen werden. Die eine Police gewährte dem Exporteur eine Versicherung seines Kredites, während die zweite die finanzierende Bank gegen die Ungültigkeit der ersten sicherstellen sollte.

In derselben Richtung lag die Forderung, die darauf gerichtet war, daß die Policen Sicherheit für den augenblicklichen Schaden gewähren sollten. Die Versicherung soll also schon den Verlust, der im Augenblick der Nichtzahlung des Kunden entsteht, decken.[56]) Dieser Punkt der Erörterung zeigt in aller Deutlichkeit, wie das Wesen der Garantie und der Versicherung nicht der-

---

[55]) Economist vom 14. 2. 1925 S. 289.

[56]) Economist vom 23. 5. 1925 S. 1016.

artig scharf zu trennen ist, wie es oft angenommen wird. Es wird ausdrücklich von Kreditversicherung gesprochen, und doch müßte man hier nach dem strengen Wortlaut der Definition von Garantie reden, denn an und für sich tritt eine Versicherung nie für den Fall der einfachen Nichtzahlung bereits ein, sondern erst bei Zahlungsunfähigkeit des Kunden.

Das Memorandum wurde von der englischen Regierung einer wohlwollenden Würdigung unterzogen und hat bei der kommenden Regelung eine wesentliche Anregung und Grundlage gebildet.

Die Regierung hatte sich nämlich nun auch selbst wieder eingehend mit der Materie beschäftigt, indem sie ihrerseits durch das Uebersee-Handelsamt eine Kommission einsetzen ließ mit der Aufgabe, „zu untersuchen und Bericht zu erstatten, welcher Vorteil sich für den Exporthandel aus der Versicherung gegen schlechte Schulden ergibt, und ob es notwendig ist, daß der Staat in dieser Beziehung die bestehenden Erleichterungen ergänzen soll".[57]) Die Kommission setzte sich aus bedeutenden Führern des englischen Wirtschaftslebens zusammen, z. B. dem Gouverneur der Bank von England, dem Generaldirektor der Lloydversicherung, Mitgliedern der Industriellenvereinigung, der englischen Handelskammern usw.

Man ging bei den Beratungen nicht in der Weise vor, daß von allen Mitgliedern ihre Ansichten zu den verschiedenen Fragenkomplexen geäußert wurden, sondern verwandte eine ganz eigenartige Methode. Die Grundlage der Erörterungen bildete eine Rundfrage, die an alle interessierten Wirtschaftskreise, an Banken, Exporteure, Versicherungsgesellschaften und Handelsorganisationen gerichtet wurde. Aus den Antworten suchte man sich dann ein allgemeines Bild der Stimmung, der Wünsche und Kritiken zur EKV. zu machen.

Weil die Fragen zum Teil die Hauptschwierigkeiten der Regelung der staatlichen Hilfe auf diesem Gebiete enthalten und zur Sprache bringen, sollen sie unten wiedergegeben werden.[58])

---

[57]) Board of Trade Journal vom 6. bis 13. 5. 1926 S. 499.

[58]) (1) Lassen sich die Exporteure von Geschäften, die sie sonst abschließen würden, abschrecken, weil sie
a) die ungeordneten Wirtschaftsverhältnisse, die immer noch in vielen Ländern herrschen, fürchten oder weil sie
b) fürchten, daß Krieg, Revolution oder andere politische Faktoren die Bezahlung ihrer Waren hindern und einen teilweisen oder gänzlichen Verlust für sie verursachen können?
(2) Wenn das der Fall ist, haben sie dann die Möglichkeit geprüft, die Bezahlung sich durch Versicherungsgesellschaften oder andere Institutionen einschließlich der Versicherung durch den Exportkreditplan zu sichern?
(3) Welche Resultate hat eine derartige Prüfung gehabt? Haben sich die gestellten Bedingungen als unannehmbar erwiesen und wenn ja, in welcher Beziehung?
(4) Sollte sich die Sicherung der Bezahlung nicht als praktisch erwiesen haben, ist es dann denkbar, daß der Ausfuhrhandel

Im März des folgenden Jahres 1926 konnte das Komitee das Ergebnis seiner Beratungen dem Parlament in einem Bericht vorlegen.[59])

Ganz allgemein wird zunächst festgestellt, daß es vorteilhaft für den Exporthandel sein würde, wenn sich der Exporteur gegen unsichere Schulden versichern könnte. Die Frage der Versicherung ist dabei nicht vollkommen zu trennen von der des Kredites, der nämlich die Möglichkeit, eine Versicherung zu erhalten, entscheidend beeinflußt. Wenn hierbei besonders von seiten der Wollinteressenten aus Manchester die Förderung oder Ermöglichung eines ungesunden Exportes befürchtet wurde, so bestand diese Gefahr an sich, aber die Möglichkeit ihrer Abwendung lag ganz in der Hand der Versicherer, die über die Anträge und ihre Annahme zu entscheiden hatten. Es wurde festgestellt, daß diese Art der Versicherung von keiner der privaten Gesellschaften außer der Trade Indemnity Company unternommen wurde, daneben bestand die von der Regierung geschaffene Institution. Diese beiden Möglichkeiten werden auch die einzigen bleiben in der Form ihres Aufbaues, denn die Form der Gegenseitigkeitsgesellschaften, wie sie in Amerika üblich ist,[60]) eignet sich nicht für die englischen Verhältnisse. Der Grundgedanke ist hierbei, daß man Vereinigungen von Exporteuren auf der Basis der Gegenseitigkeit bildet, deren finanzielle Unterstützung durch die Regierung erfolgt. Die Organisation übernimmt die Schulden, die am Fälligkeitstage nicht bezahlt worden sind, und ersetzt sie, bis der endgültige Verlust feststeht. Da aber die überwiegende Mehrheit der englischen Handelsbeziehungen zum Ausland auf persönlicher Fühlungnahme und individualistischen Prinzipien aufgebaut ist, eignet sich diese Form nicht. Sie würde zu einer Auflösung der alten Geschäftsgrundsätze und Preisgabe der Geschäftserfahrungen führen.[61])

Die Kommission hielt es in Anbetracht der Notwendigkeit und Möglichkeit, den Export zu steigern, für angebracht, die be-

---

eine merkliche Steigerung erfährt, wenn ein Plan entworfen wird, durch den eine solche Sicherung erleichtert wird?

(5) Können irgendwelche Gesichtspunkte genannt werden hinsichtlich der Bedingungen für eine solche Versicherung, wenn sie ein wirksamer Anteil für die Ausfuhr sein soll, z. B.

a) Genügt es, wenn der Exporteur gegen die Insolvenz des Käufers versichert ist?

b) Wäre es nötig, daß die Auszahlung unmittelbar nach dem Ausfall des Importeurs erfolgt oder würde es genügen, wenn sie nach Feststellung des endgültigen Verlustes geschieht?

c) Welche Dauer soll ein versicherter Kredit haben?

[59]) Parliamentary Papers Cmd. 2619.

[60]) Auch in England von Swain (Commercial Credit Risks, London zuerst 1919) projektiert. Vgl. dazu auch Manchester Guardian Commercial vom 16. 7. 1925 S. 63.

[61]) Manchester Guardian Commercial vom 8. 4. 1926 S. 376.

stehenden Maßnahmen zu verbessern und in ihren Grundzügen weiter gelten zu lassen. Da man aber hoffte, daß in absehbarer Zeit doch einmal das Versicherungsgeschäft im Außenhandel von den privaten Gesellschaften allein und ohne Staatshilfe durchgeführt werden könnte, so sollte die Dauer der Geltung auf jeden Fall beschränkt sein. Man hielt den September 1929 für den geeigneten Zeitpunkt, an dem der Staat sich zurückziehen könnte. Die Verbesserungen, die vorgeschlagen wurden, erstreckten sich nach verschiedenen Richtungen hin.

Die Beschränkung auf Güter englischen Ursprungs war schon deshalb nicht restlos durchzuführen, weil die Feststellung dieser Eigenschaft in vielen Fällen nicht möglich war. Die Praxis der großen Versicherungsgesellschaften kannte zudem eine solche Grenze nicht. Diese Bestimmungen sollten daher fallen.

Die größten Mängel lagen aber in der Höhe der Haftungssätze und der Stellung der Regierung zu ihnen. Um das Katastrophenrisiko, das von der Industriellenvereinigung in den Vordergrund gerückt worden war, zunächst herauszugreifen, so war man in diesem Gremium anderer Meinung. Man glaubte, daß es den englischen Handel nicht bedeutend hemmen würde, und fürchtete dazu, daß der Staat eventuell zur Deckung zu großer Verluste veranlaßt werden könnte, deren Zusammenhang mit einer sogenannten Katastrophe nicht immer nachzuweisen war. Der Begriff ist zu schwer zu fassen und abzugrenzen, und darin liegt seine große Gefahr.

Wenn man neben dem Katastrophenrisiko die gewöhnlichen Risiken ins Auge faßt, so ist ihre Regelung auch nicht als eine glückliche anzusehen. Von dem Exportkreditamt wurde bisher der Unterschied zwischen den langfristigen und kurzfristigen Krediten gemacht, bei denen das Risiko von dem Exporteur immer noch in Höhe von 42½ v. H. bzw. 57½ v. H. selbst zu tragen war. Diese Grenzen waren zu streng festgelegt, der Geschäftsverkehr verlangte nach elastischen Zahlen, die für die einzelnen Fälle unter Außerachtlassung der zeitlichen Dauer jedesmal festzulegen waren. Es empfahl sich daher, diese Unterscheidung fallenzulassen, es sollte nur eine Art von versicherungsfähigen Krediten geben und der Anteil, den die Versicherung an ihrem Risiko nahm, der individuellen Abmachung vorbehalten bleiben. Die Grenze von 42½ v. H. war als zu niedrig zu bezeichnen bzw. die eigene

---

d) Sollen auch Geschäfte auf offene Rechnung versicherungsfähig sein oder nur solche, bei denen ein Wechsel ausgestellt ist?

e) Welchen Prozentsatz des Gesamtbetrages wünscht ein Exporteur in der Regel zu versichern? Würden 60 v. H. angemessen sein oder wird ein höherer Satz verlangt?

f) Für welche Güterarten und Länder würde die Versicherung schätzungsweise am meisten beansprucht werden?

(6) Welche Anregungen können sonst noch gegeben werden?

(Financial Times No. 11 314 vom 11. 3. 1925.)

Gefahrtragung des Exporteurs noch zu groß. Daher müßte ein roher Maximalbetrag vom Exportkreditamt versichert werden können, der bis zu 75 v. H. ausmacht und bei dem kein Rückgriff gegeben ist.

Infolge der Bedeutung der individuellen Regelung der Einzelfälle war die Wichtigkeit eines beratenden Ausschusses ganz besonders zu unterstreichen. Das „Advisory Committee", das seinerzeit nach dem Gesetz vom 9. August 1920 eingesetzt, aber hinsichtlich der Garantien nicht sehr hervorgetreten war, mußte mit besonderen Machtbefugnissen ausgestattet werden und war als einer der wichtigsten Faktoren des ganzen Systems anzusehen. Neben der unmittelbaren EKV. sollte dann auch das Mittel der Beteiligung an den Risiken der Banken, wie es das Ergänzungsgesetz eingeführt hatte,[62]) ausgedehnt werden auf bewährte Versicherungsgesellschaften, die die EKV. pflegten.

Möglichste Einfachheit und Verständlichkeit der Formen und Bedingungen, umfangreiche Bekanntmachung und Verbreitung der Möglichkeiten, die bisher noch in weiten Kreisen gar nicht durchgedrungen waren, und enge Zusammenarbeit mit den großen Wirtschaftsverbänden sind Forderungen, die eigentlich als Selbstverständlichkeit aufgefaßt werden müßten. Auch sie wurden nochmals besonders hervorgehoben.

Aus den Entwürfen und Vorschlägen der Regierungskommission und der Industriellenvereinigung wuchs dann der Plan hervor, der augenblicklich in Geltung ist und im Juli 1926 zur Einführung kam. Manches wurde verworfen, was an Verbesserungen und Abänderungen angeregt worden war, aber ein großer Teil der Gedanken, die in den Kommissionsberatungen aufgetaucht und als richtig erkannt sind, findet sich in dem offiziellen Schema wieder.[63])

Die Grundgedanken und Grundtendenzen sind von derselben Art wie bei allen vorangehenden Maßnahmen, denn auch hier wieder haben wir nur eine Fortentwicklung des Bestehenden vor Augen, den Schlußstein, der das ganze Werk krönen und endgültig zum Abschluß bringen soll. Also die Sicherung des Exporteurs vor Verlusten aus schlechten Schulden, die Steigerung der Ausfuhr und letzten Endes die Hebung der Produktion und Beschäftigung der Arbeitslosen steht als Leitsatz über dem Plan. Immer von neuem muß betont werden, daß die Regierung in keiner Weise die Absicht hatte, der privaten Wirtschaft, den Banken und Versicherungsgesellschaften Konkurrenz zu machen, sie wollte nicht durch ihre Einrichtungen gegebene Betätigungsmöglichkeiten an sich reißen. Man glaubte aber um so mehr zu einem Vorgehen in der eingeschlagenen Richtung berechtigt zu

---

[62]) Vgl. S. 22.

[63]) Zusammenfassende Darstellung: F. H. Nixon, Kreditsicherung im Exporthandel in: Manchester Chamber of Commerce Monthly Record No. 10 vom 31. 10. 1927.

sein, als gerade von den Banken nicht alle Finanzierungsmöglichkeiten wahrgenommen werden konnten. Eine Bank stellt in der Regel nur kurzfristige Kredite zur Verfügung und lehnt längere Finanzierungen mit Rücksicht auf die damit verbundene Gefahr und die Erhaltung ihrer Liquidität ab. Besonders im Außenhandel benötigt man aber langfristige Vorschüsse mit Laufzeiten zwischen drei und fünf Jahren. Aus diesem Grunde mischt sich das Exportkreditamt nicht so sehr in die Geschäfte der Exporteure von Konsumartikeln, hierfür sind kurze Kredite nötig, die nicht so schwer aufzubringen sind. Das Hauptaugenmerk ist vielmehr auf die Ermöglichung von Vorschüssen für die Lieferung von produktiven Gütern gerichtet. Durch eine entsprechende Haftung und Garantie will man dem Bankier auch die Finanzierung dieser Geschäfte ermöglichen. Es liegt also in der Natur der Sache, daß die Maschinenindustrie und die ihr verwandten Zweige besonders bevorzugt werden, da sie am meisten unter der Konkurrenz kapitalkräftiger Staaten auf dem Auslandsmarkt zu leiden hatten, indem sie nicht in der Lage waren, lange Zahlungsfristen zu bewilligen.

Man hoffte aber andererseits, daß im Verlaufe einiger Jahre die Wirtschaftsverhältnisse soweit geklärt sein würden, daß der Staat sich zurückziehen könnte, alsdann sollten die Versicherungsgesellschaften auf Grund der gesammelten Daten und Erfahrungen das Geschäft ihrerseits ausführen.[64])

Die Geltungsdauer des Regierungsplanes wurde daher von vornherein auf die Zeit von drei Jahren beschränkt und läuft bis zum Herbst 1929.[65])

Die finanzielle Grundlage bildete wiederum der Staatsfonds von 26 Millionen Pfund Sterling, zu dem noch die Einnahmen aus Provisionen und Prämien hinzukamen, wodurch keine Unkosten für Verwaltung und Organisation entstanden. Die gesamte Einrichtung sollte sich selbst erhalten. Die Organisation war im übrigen dieselbe geblieben wie unter den alten Gesetzen, nur daß dem beratenden Ausschuß die geforderte bedeutsamere Stellung eingeräumt worden war.

Wenn man sich nun den Bedingungen im einzelnen zuwendet,[66]) so fällt es auf, daß an dem alten Grundsatz der Warenbeschränkung festgehalten worden ist. Nur die Waren englischen Ursprungs können der Garantie teilhaftig werden. Auch in anderer Hinsicht bleiben gewisse Differenzierungen bestehen oder werden noch verfeinert. So fallen Kriegsmaterialien, schon abgesandte Waren und offene Buchforderungen ebenfalls aus, Lieferungen für Konsignationslager können nur unter bestimmten Voraussetzungen einbezogen werden, nämlich nur hinsichtlich der Waren, die endgültig davon zum Verkauf kommen.

---

[64]) P. D. Com. 1927 Bd. 207 Sp. 1844.
[65]) Statist vom 23. 7. 1927 S. 144.
[66]) Times Trade and Engeneering Supplement vom 17. 7. 1926 S. 395.

Liegen in diesen Beschränkungen gewisse Erschwerungen, so bedeutet der Zeitpunkt für die Ermöglichung des Abschlusses des Vertrages eine angenehme Erleichterung. Der Exporteur kann sowohl vor als auch nach Empfang seiner Orders die Entscheidungen über die Aussichten der Deckung des Exportkreditamtes erhalten. Der endgültige Bescheid erfolgt aber in beiden Fällen erst dann, wenn durch die finanzierende Bank ein Antrag gestellt ist. Der Exporteur kann auf diese Weise mit ganz andern Angeboten an den Kunden herantreten.

Grundsätzlich muß die Bank sofort nach Absendung der Waren die Wechsel und gleichzeitig Duplikate der Schiffs- und Verladepapiere dem Exportkreditamt übergeben. Die Wechsel brauchen nicht unbedingt schon akzeptiert sein, ehe die Garantie erteilt werden kann. In dem Falle sichert sich jedoch das Exportkreditamt durch den Vorbehalt des vollen Rückgriffsrechtes auf den Exporteur.

Die Regierung hat sich weiterhin zu dem bedeutenden und wichtigen Schritt entschlossen, das Katastrophenrisiko ohne Einschränkung zu übernehmen. Somit sind durch den Garantievertrag alle in Frage kommenden Risiken gedeckt. Aus den Verlautbarungen und Kommentaren geht nicht hervor, ob das Exportkreditamt sich seinerseits rückversichert hat.[67]) Sollte dies nicht der Fall sein, so ist die Tragung des Katastrophenrisikos um so höher zu veranschlagen, andererseits kann sie sich zu einer gefährlichen Verlustquelle für das Budget auswirken. Die Garantie ist an keine einschränkende Bedingung geknüpft, sondern enthält die einfach und klar umschriebene Verpflichtung des Staates, für den Eingang der Wechselsumme in ihrer vollen Höhe oder zu einem gewissen Prozentsatz an einem bestimmten Termin einzustehen. Lediglich die Nichtzahlung, die Nichteinlösung des akzeptierten Wechsels ist schon entscheidend für die Verpflichtung des Exportkreditamtes, aus welchem Grunde der Schuldner säumig wird, ist unerheblich.

Die beiden Formen der Garantien, die Spezial- und die Generalgarantie hatte man grundsätzlich beibehalten. Die zweite Form, die auch schon unter der Bezeichnung Floating-Garantie bekannt war, sollte vor allem der Textilindustrie zugute kommen, denn sie war im Grunde genommen kurzfristig. Eine kleine Abwandlung ist aber seit ihrer Einführung durch das Handelsgesetz eingetreten.[68])

Nach der neuen Regelung war es nunmehr möglich, daß eine Liste der Kunden zugrundegelegt wurde, also eine benannte Deckung eintrat. Auf Grund dieser Liste und der auf sie entfallenden Beträge an außenstehenden Forderungen entschied das Exportkreditamt über die Höhe der Garantie und deckte dann

---

[67]) Vgl. auch Industrie- und Handelszeitung vom 7. 9. 1928 S. 2.

[68]) Vgl. S. 24.

für die nächsten sechs Monate die Schulden für die versandten Waren. Der Exporteur brauchte also nicht bei jeder einzelnen Transaktion die zeitraubenden Formalitäten des Antrages, der Informationen und des Abschlusses des Garantievertrages in Rechnung zu ziehen.[69]) Wenn aber der Exporteur eine genügende Kenntnis über die einzelnen Wirtschaftsbedingungen des fremden Landes nachweisen konnte, begnügte sich das Amt auch ohne eine namentliche Aufführung der Importeure. Ausdrücklich wird aber hervorgehoben, daß die Frist von sechs Monaten nicht überschritten werden darf.

Gemäß den Empfehlungen kam ergänzend die Garantie für besondere Verluste hinzu, die Banken, Kreditassoziationen und Versicherungsgesellschaften erlitten. Vordem galt diese Einrichtung bekanntlich nur hinsichtlich der erstgenannten Institute.

Die Höhe der Deckung, die durch die Garantie herbeigeführt wurde, ist auf dreierlei Weise[70]) möglich, indem man auch hier den Empfehlungen der Kommissionen fast ganz genau folgte.

Es gibt die Möglichkeit, sich den Wechsel in einer Höhe von 75 v. H. garantieren zu lassen. In diesem Falle ist für das Exportkreditamt kein Rückgriffsrecht gegeben. Man nennt diese Garantien entsprechend ihrem Zweck und den Motiven, aus denen heraus sie bei näherer Betrachtung entspringen, versicherungsmäßige Erleichterungen.

Neben ihnen stehen die Garantien, die einer reinen Finanzierung näher kommen. Wenn die Schulden des Importeurs nicht beglichen werden, tritt das Exportkreditamt hierbei der finanzierenden Bank (!) gegenüber dafür ein. Diese Garantien können bis zu 100 v. H. des dem Importeur gewährten Kredits betragen, räumen dafür aber einen Rekurs in voller Höhe ein.

Der dritte Weg schließlich liegt zwischen den beiden, ist eine Mischung der versicherungsmäßigen und der finanzierungsähnlichen Garantie. Auch hier ist eine Deckung bis zum vollen Betrage und zwar mit oder ohne Rückgriff möglich, sie braucht sich aber auch nur auf einen Prozentsatz des Wechsels zu erstrecken. Ein Teil der Garantie — ohne Rückgriff — hat Versicherungscharakter, der andere Teil, bei dem der Rekurs gestattet ist, bezieht sich auf die Bank. Da die Haftung der letzten Art sich auf Lieferungsverträge bis zu fünf Jahren Dauer erstrecken kann, stellt sie eine besondere Erleichterung für die Maschinenindustrie dar, die für ihre Installationen lange Kreditziele einräumen muß.

Den Wert dieser Einrichtung erkannte auch die Handelskammer von Manchester an,[71]) indem sie sagte, daß die Maschinenindustrie wohl Vorteile daraus ziehen würde und damit auch der englische Exporthandel. Gefahren aber liegen nach ihrer Meinung

---

[69]) Manchester Guardian Commercial vom 14. 7. 1927 S. 33.

[70]) Industrie- und Handelszeitung vom 11. 8. 1926.

[71]) Times Trade and Engeneering Supplement vom 24. 7. 1926 S. 416.

für den Wollhandel vor. 90 v. H. des Wollexports wird von Firmen durchgeführt, die so finanzkräftig sind, daß sie keiner Unterstützung bedürfen, „deren Mittel sogar den Rahmen der Geschäfte, die sie tatsächlich tätigen, überschreiten.“ [72]) Die Hilfe, die durch die Garantien gewährt wird, kann also nur dazu dienen, kleine unbedeutende und unsolide Handelsfirmen zu unterstützen. Bei der Darstellung der Höhe der Deckung und der Arten der Garantien war noch keine Erwähnung getan über die Hinterlegung von Sicherheiten durch den ausländischen Importeur. Die Möglichkeit hierzu ist nicht etwa in Fortfall gekommen, aber zwingende Notwendigkeit ist nicht mehr damit verbunden. Es steht dem Kunden frei, Sicherheiten zu leisten, und der Exporteur wird es versuchen, sie zu erlangen, aber nur, wenn der Abschluß des Geschäftes dadurch in keiner Weise erschwert oder verzögert wird. Einmal ermäßigt sich im Falle der Sicherheiten die Prämie für den Exporteur, zum anderen kann die Grenze von 75 v. H. bei den versicherungsmäßigen Garantien dann heraufgesetzt werden.

Wenn der akzeptierte Wechsel vom Importeur nicht eingelöst wird, tritt die Verpflichtung des Exportkreditamts sofort ein, der garantierte Betrag wird auf der Stelle ausbezahlt. Der Exporteur hat lediglich die Pflicht, dem Amt den ordnungsmäßig protestierten Wechsel auszuhändigen, er braucht sich aber sonst nicht weiter um die Folgen der Nichteinlösung zu kümmern. Das Amt versucht nun, so viel wie möglich von dem säumigen Schuldner zu erlangen. Ueberschreitet der Betrag, der ihm hierdurch zufließt, die Garantiesumme, also die Summe, die dem Exporteur bereits ausgezahlt worden ist, so wird auch dieser Ueberschuß noch an ihn abgeführt. Somit ist es nicht ausgeschlossen, daß bei einer Garantie von beispielsweise 60 v. H. schließlich nach Abwicklung der Auseinandersetzung mit dem Schuldner für den Exporteur noch 75 bis 80 v. H. im ganzen oder gar der gesamte Betrag herauskommt. Wenn nämlich der Schuldner nur den Zahlungstermin nicht einhalten konnte, später aber den vollen Kredit zurückerstattet, hat das Exportkreditamt im selben Beispiel am Fälligkeitstage zunächst 60 v. H. Garantiesumme und später noch 40 v. H. Ueberschuß aus der Schuldnerzahlung an den Exporteur zu leisten, so daß dieser in den Vollbesitz seiner Außenstände gelangt.

Die Gegenleistung für die Garantieübernahme des Exportkreditamtes besteht in der Prämie, die der Exporteur zu zahlen hat. Charakteristisch ist es nun für die Außenhandelsgarantien, daß die Prämien infolge der großen Verschiedenheit der einzelnen Transaktionen nur in sehr geringem Maße nach einheitlichen Sätzen zu berechnen sind. Grundsätzlich erfolgt ihre Festsetzung für jedes Geschäft besonders, ebenso wie die zeitliche Dauer der Garantie auf spezieller Vereinbarung beruht. Hierbei tritt besonders das Advisory Committee in Funktion, das durch die Zusammensetzung

---

[72]) Manchester Guardian Commercial vom 22. 7. 1926 S. 112.

aus Mitgliedern der Bankwelt, des Versicherungswesens und anderer Geschäftskreise in engster Fühlungnahme mit den Wirtschaftsverhältnissen steht und sich somit ein treffendes Urteil über die Berechtigung hoher oder niedriger Sätze nach Ländern, Art des Geschäftes, Dauer und den anderen Faktoren, die dabei mitsprechen, bilden kann.

Als Beispiel möge erwähnt sein, daß ein 60-Tagewechsel über 100 Pfund Sterling, der zu 60 v. H. gedeckt ist, nach Skandinavien, Belgien, Frankreich, Deutschland, der Schweiz und den Dominions 6 bis 8 Schilling kosten würde. Dieser Satz wächst entsprechend mit der Höhe der Garantie und der Laufzeit oder dem Ziel. Im Osten Europas sind die Prämien abermals höher, während Rußland immer noch ganz ausfällt. Für Indien und den fernen Osten (Ceylon, Straits Settlements und China) hatte man schon einige Zeit vorher das Zugeständnis gemacht, daß Garantien für solche Waren erteilt werden können, die einen langfristigen Kredit erfordern [73]).

Bezeichnend ist es, daß der beratende Ausschuß, dessen Bedeutung schon besonders hervorgehoben wurde, in jüngster Zeit in so hohem Maße beschäftigt worden ist, daß er anstatt der wöchentlichen Zusammenkünfte meistens täglich sich versammeln mußte [74]). Die Gesuche, die dem Ausschuß am häufigsten vorgelegt werden, richten sich auf eine Generalgarantie, diese Form hat sich am besten eingeführt infolge ihres hohen praktischen Wertes.

Das Exportkreditamt glaubt nunmehr, nachdem alle Erfahrungen berücksichtigt worden sind, nachdem das System in engster Fühlungnahme mit sachverständigen Beratern den Erfordernissen der Praxis angepaßt worden ist, daß Industrie und Handel tatsächlich intensiven Gebrauch von der Hilfe der Regierung machen würde. „Wir erwarten ihre Gesuche", heißt es in einer offiziellen Verlautbarung des Exportkreditamtes, „denn sie können ja nichts verlieren, während wir ihnen andererseits die beste Garantie der Welt bieten können, nämlich die Garantie der Britischen Regierung" [75]).

Wie sich die englische EKG. und EKV., die der Staat zur Unterstützung seiner Ausfuhr eingerichtet hatte, im Laufe der Jahre entwickelt hat in ihrer inneren und äußeren Gestaltung, wie immer neue Ergänzungen und Abänderungen erfolgt sind, bis das durchgebildete System des Jahres 1926 vollendet war, davon sollten die Ausführungen, die bisher erfolgt sind, ein einigermaßen übersichtliches Bild zu geben versuchen. Dabei war es im Interesse der Uebersichtlichkeit geboten, sich nicht in technische Einzelheiten zu verlieren, sondern nur die großen Züge der Entwicklung in ihrer Stufenfolge aufzuzeigen.

---

[73]) Board of Trade Journal vom 11. 12. 1924, S. 659.

[74]) Bankers' Magazine vom März 1928, S. 527.

[75]) Times Trade and Engeneering Supplement vom 20. 11. 1926, S. 241.

V. Die bisherigen Ergebnisse auf Grund der Veröffentlichungen des Handelsamtes.

Als letzte Aufgabe bleibt es nun noch, an Hand des statistischen Materials einen Ueberblick über die Inanspruchnahme und Verteilung der von der Regierung ausgesetzten Summen zu verschaffen. Die Angaben hierüber stützen sich auf die vierteljährlichen Veröffentlichungen des Handelsamtes [76]). Außer Beachtung bleiben dabei die Zahlen, die sich mit dem Vorschußsystem beschäftigen.

Garantien nach dem Ergänzungsgesetz und dem Gesetz über Handelserleichterungen

Zeit	Einzelgarantien			Floating Garantien		
	Genehmigte Anträge	Ausgefertigte Garantien [77])		Genehmigte Anträge	Ausgefertigte Garantien [77])	
	£	£		£	£	
3. Quart. 1921	221 678	43 961		—	—	
4. „ „	1 976 884	214 574		1 016 000	7 928	
1. „ 1922	4 809 894	327 815		769 850	92 247	
2. „ „	6 096 244	639 821		3 571 138	317 198	
3. „ „						
4. „ „	— [78])	— [78])		—	—	
1. „ 1923	3 452 918	325 701		53 290	55 896	
2. „ „	2 181 026	997 877		164 740	54 611	
3. „ „	1 499 788	997 877 [79])		115 800	25 547	
4. „ „	452 982	1 396 682		15 434	12 550	
1. „ 1924	321 568	1 157 388		51 250	8 027	
2. „ „	461 983	1 518 087		45 500	14 605	
3. „ „	320 737	1 281 139		133 924	7 276	Verlängert
4. „ „	— [78])	— [78])	Verlängert	—	—	
1. „ 1925	170 350	83 232	932 200	168 499	10 289	—
2. „ „	1 000 087	567 721	1 741 227	176 200	21 359	—
3. „ „	826 538	55 827	261 993	66 824	32 992	250
4. „ „	426 671	74 441	1 240 204	92 201	27 885	—
1. „ 1926	347 146	118 447	989 401	271 565	4 628	386
2. „ „	180 778	41 841	1 101 430	67 362	4 434	1 490
				Garantien nach dem Plan v. 1. 7. 26.		
3. „ „ [80])	31 694			128 416	9 154	
4. „ „	27 475			574 043	77 105	
1. „ 1927	15 468			359 464	98 407	
2. „ „	12 467			454 433	129 834	
3. „ „	19 395			421 753	234 212	
4. „ „	13 217			501 705	302 763	
1. „ 1928	11 125			483 711	349 570	
2. „ „	13 369			481 098	418 950	
Gesamt bis 30. 6. 1928	6 285 062			3 404 623	1 619 995	

[77]) Nicht alle Anträge werden tatsächlich in Anspruch genommen, ein großer Teil wird zurückgezogen oder verfällt durch Verwirkung der Frist für die Ausführung des gedeckten Geschäftes usw.
[78]) nicht vorhanden.
[79]) Vermutlich falsch, weil Übereinstimmung mit der vorhergehenden Zahl unwahrscheinlich ist.
[80]) Von diesem Zeitpunkt an werden nur noch zusammenfassende Zahlen gegeben, da der neue Plan vom 1. 7. 1926 einsetzt.

Verteilung nach Ländern.

	3. Quart. 1926.	4. Quart. 1926.
Argentinien	9 208	7 828
Brasilien	4 804	3 989
Australien	4 730	7 338
Neuseeland	3 910	6 389
Uebertrag	22 452	25 544

[76]) Quarterly Reviews in Board of Trade Journal unter dem Abschnitt The Board of Trade.

	3. Quart. 1926.	4. Quart. 1926.
Uebertrag	22 452	25 544
Italien	3 291	13 053
Japan	3 010	3 790
Kolumbien	1 955	10 265
Südafrika	1 520	2 803
Lettland	1 374	1 535
Holland	1 255	2 962
Chile	1 009	1 409
Verein. Staaten v. Amerika	997	1 405
Peru	843	656
Costarica	517	120
Uruguay	488	609
Mexiko	271	1 193
Aegypten	230	2 677
Dominik. Republik	226	2 253
Griechenland	207	866
Spanien	205	403
Brit. Ostafrika	162	198
Brit. Westafrika	140	884
Panama	130	—
Frankreich	100	5 851
Canada	74	280
Nicaragua	56	313
Brit. Westindien	43	345
Venezuela	40	74
Holl. Kolonien	34	30
U. S. A.-Kolonien	19	—
Schweden	—	8 609
Brit. Guyana	—	5 003
Franz. Kolonien	—	4 777
Polen	—	1 628
Verbünd. Malayische Staaten	—	908
Finnland	—	683
Türkei	—	662
Kuba	—	596
Portugal	—	497
Estland	—	493
Deutschland	—	326
Bolivien	—	277
Rumänien	—	214
Mauritius	—	126
Belgien	—	75
Dänemark	—	46
Spanische Kolonien	—	28
Neufundland	—	18
Schweiz	—	14
Gesamt	40 848	104 580

Verteilung nach Warengruppen.

	3. Quart. 1926.	4. Quart. 1926.
Maschinen	13 631	11 765
Baumwollwaren	10 639	35 921
Anzüge, Kleider	4 722	9 974
Messer- und Eisenwaren	3 270	6 469
Verschiedenes	3 133	6 974
Wollwaren	2 209	10 453
Eisen und Stahl	2 138	6 710
Tonwaren	276	468
Oele und Fette	205	2 180
Fahrzeuge	191	736
Eß- und Trinkwaren	151	93
Elektrische Artikel	128	106
Textilien	111	5 055
Nichteiserne Metalle	44	—
Kohle	—	6 358
Leder und -waren	—	825
Baumwolle, roh	—	372
Chemikalien	—	121
Gesamt	40 848	104 580

Die Statistik, die hiermit gegeben ist, muß als sehr unzureichend bezeichnet werden. Man kann sich an einigen Stellen des Zweifels an der Genauigkeit der Angaben nicht erwehren, und zum Teil fallen die Zahlen für einige Quartale ganz aus. Dadurch wird von vornherein das Gesamtergebnis in seinem brauchbaren Wert stark eingeschränkt. Außerdem ist des öfteren die Form und Art der Aufstellung geändert worden, so daß eine große einheitliche Linie der Entwicklung gestört wird. Man hat es für nötig gefunden, vom 1. Quartal 1925 bis zum 2. Quartal 1926 plötzlich bei den tatsächlich ausgestellten Garantien eine Unterteilung in neue und verlängerte, schon bestehende vorzunehmen. Die Bedeutung solcher Zahlen, die immer in ihrer Vergleichbarkeit mit den vorhergehenden und nachfolgenden liegt, verschwindet sofort, wenn dieselbe Methode nicht weitergeführt wird. Vom 3. Quartal 1926 ab hat man nämlich nicht nur die Aufteilung in dieser Weise wieder verlassen, sondern ist zu einer groben Zusammenfassung geschritten in dem gleichen Zeitpunkt, als die ersten Zahlen über den neu eingeführten Plan vom 1. Juli 1926 herauskamen.

Infolge dieser Unzulänglichkeiten geben die Gesamtzahlen ein unzuverlässiges Bild, das mit Vorsicht zu verwenden ist. Ihre Bedeutung ist auch dadurch gering zu schätzen, daß die Zahlen, die am meisten interessieren würden, wenn man sie den vorhandenen Angaben gegenüberstellen könnte, nämlich die Beträge für die eingetretenen Schadensfälle und Auszahlungen, nicht vorhanden sind.

Noch weit geringer ist der Wert der Ziffern über die Warengruppen und die Verteilung auf die einzelnen Länder, sie sind nur für zwei Quartale in die Oeffentlichkeit gedrungen. Im übrigen begnügte sich das Exportkreditamt mit einer Aufzählung der Länder ohne Zahlenangaben, aus der natürlich so gut wie nichts zu entnehmen ist.

Zusammenfassend ergibt sich aus den Summenzahlen, daß der vorgesehene Fonds von 26 Millionen Pfund Sterling nicht annähernd in Anspruch genommen ist. Im Verlauf der Reihen zeigt sich kaum ein einheitlicher Zug, aus dem man etwa auf eine Zunahme oder Abnahme der Beanspruchung schließen könnte.

Sind somit die Ergebnisse, die die englische Entwicklung zeigt, nicht gerade als sehr fruchtbar zu bezeichnen, so sind die Maßnahmen doch andererseits im europäischen Ausland mit Interesse verfolgt. Ihr unscheinbarer Erfolg hat trotzdem die anderen Staaten nicht davon abhalten können, ähnliche Wege zu beschreiten, und besonders Deutschland, zu dessen Einrichtungen auf diesem Gebiete nunmehr übergegangen werden soll, hat seine Anregungen zum großen Teil aus England erhalten.

Zweites Kapitel.

Entwicklung und Inhalt der Maßnahmen in Deutschland.

I. Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches.

Der Zwang zur Steigerung der Ausfuhr war einer der Grundgedanken, der aus den Ausführungen auf dem IV. Deutschen Bankiertag im Jahre 1925 herausklang. Bei Gelegenheit der Tagung des Parlamentes der Bankiers hielt Hermann Hecht, der Vertreter des Reichsverbandes des Deutschen Ein- und Ausfuhrhandels, ein Referat, in dessen Verlauf er zur Hebung der deutschen Ausfuhr eine EKV. [81]) mit Hilfe des Staates empfahl.

Diese Anregung wurde von der Regierung aufgegriffen und beschäftigte zunächst die zuständigen Ressorts. Durch das Reichswirtschaftsministerium geschah die Aufstellung eines allerersten Entwurfes, der im Dezember 1925 fertiggestellt war. Im Anschluß hieran setzten sich die amtlichen Stellen mit den führenden Wirtschaftsorganisationen in Verbindung, also mit Vertretern des Versicherungsgewerbes, des Handels und der Industrie und prüften gemeinsam in einer Kommission von sechs Mitgliedern die einzelnen Punkte durch. Nachdem die Beratungen so weit gediehen waren, daß man an ihre Umsetzung in die Praxis denken konnte, wurden die Verhandlungen mit den Versicherungsunternehmungen, die sich an der Organisation beteiligen wollten, aufgenommen. Es waren dies zu Anfang folgende Gesellschaften: Hermes-Kredit, Frankfurter Allgemeine, Münchener Rück, Frankona Rück und Vater-

[81]) Zweck und Ziele der EKV. in: Creditreform 1926 Nr. 11.

ländische Kredit. Sehr bald trat jedoch die Vaterländische zurück mit der Begründung, daß der beabsichtigte Apparat, der für die Abwicklung des Geschäftes vorgesehen war, nicht zuträglich wäre für eine gedeihliche Entwicklung der KV. Sie wollte allein von sich aus die EKV. durchführen [82]).

In den ersten Tagen des März 1926 wurde ein neues Gremium, die Große Kommission für die Organisation und Ueberwachung der EKV. aus 16 Mitgliedern gebildet. Sie beschäftigte sich in zwei Unterabteilungen mit der Formulierung des Generalvertrages, der zwischen dem Reich und den Versicherungsgesellschaften zum Abschluß kommen sollte, und mit der Abfassung der Versicherungsbedingungen. Man hoffte, daß kurze Zeit nach Ostern die EKV. ins Leben gerufen werden könnte. Ende April war die Organisation schließlich so weit durchgeführt, daß die Arbeitsaufnahme der EKVstelle erfolgen konnte. Der Generalvertrag war zunächst bis zum 31. Dezember 1927 berechnet. Als sich dann anläßlich der Tagung der Großen Kommission im August 1927 eine verhältnismäßig günstige Inanspruchnahme der Versicherung zeigte, verlängerte man diese Frist bis zum 31. Dezember 1933 mit einer Abwicklungszeit bis 31. Dezember 1936 [83]).

Das Schema, nach dem zuerst die Versicherung gehandhabt wurde, ist allgemein als Plan A oder Berliner oder Regierungsplan bekannt, da er sich ziemlich eng an die Gedanken anschließt, die dem Regierungsentwurf zugrunde gelegen haben. Die Durchführung der Maßnahmen geschah nun nicht in der Weise, daß die deutsche Regierung ein staatliches Versicherungsunternehmen begründete und selbst die Versicherung übernahm. Der Staat steht vielmehr hinter der Organisation, er ist nur zum Teil an gewissen Funktionen beteiligt. Es ist die Form der Durchführung der Versicherung durch private Gesellschaften, bei der sich der Staat sowohl in finanzieller Weise als auch als Teilhaber an den Verwaltungsfunktionen betätigt.

Die technische Ausführung der Abwicklung des Geschäftes liegt in den Händen der an der EKV beteiligten Versicherungsgesellschaften, dem Hermes und der Frankfurter Allgemeinen. Es waren vor allem auch Ersparnisrücksichten, die das Reich hierzu veranlaßt haben, man sparte auf diese Weise einen unnötigen Beamtenapparat und neue Behörden. Und doch sind die Gesellschaften wiederum nicht als die alleinigen Versicherer anzusehen. Versicherungsträger sind die privaten Versicherungsunternehmungen und das Reich in erster Linie. Das Reich trägt nämlich nicht nur ein Drittel der Schadenssummen im normalen Versicherungsfall, sondern wenn es sich um einen Katastrophenfall handelt, sogar zwei Drittel des Betrages. Lediglich unter der Bezeichnung Rückversicherer ist also die Stellung des Reiches nicht scharf präzisiert,

---

[82]) Versicherung u. Geldwirtschaft 1926, Nr. 10, S. 103.

[83]) Ebenda, 1927, Nr. 32, S. 293.

es handelt sich doch zweifellos um eine andere Funktion als bei den beiden Rückversicherungsgesellschaften.

Da die Versicherung von Unternehmungen durchgeführt wird, die sich schon im inländischen Kreditverkehr mit dieser Sparte befassen, so ist gleichzeitig die Gewähr für eine ordnungsmäßige Durchführung nach kaufmännischen Gesichtspunkten vorhanden. Auch darin liegt ein Grund, der gegen die Einrichtung eines reinen Staatsbetriebes spricht. Daß andererseits auch wieder die geschäftlichen Ueberlegungen und Entscheidungen den Interessen der Allgemeinheit und damit des Staates nicht zuwiderlaufen, dafür soll die Beteiligung der Regierungsvertreter an der Verwaltung sorgen.

Als Erstversicherer im versicherungstechnischen Sinne ist also die EKVstelle anzusehen, die in Berlin eingerichtet worden ist. Zu der Stelle gehören neben dem kaufmännisch-technischen Apparat, den die Versicherungsgesellschaften zur Verfügung stellen, auch der Ausschuß, der die Teilnahme des Staates an der Verwaltung zum Ausdruck bringt, und im weiteren Sinne auch noch die Rückversicherungsgesellschaften.

Der geschäftsführende Ausschuß besteht aus je einem Vertreter der Regierung (Reichswirtschaftsministerium), der Banken, der Versicherungsgesellschaften, des Reichsverbandes der Deutschen Industrie und des Reichsverbandes des Deutschen Groß- und Ueberseehandels. Während die Versicherungsgesellschaften die Vorarbeiten für den Abschluß des Vertrages leisten, mithin den größten Teil der Arbeit überhaupt, bleibt dem Ausschuß nur ein geringer Rest, der aber zugleich den wichtigsten Ausschlag bildet. Der Ausschuß hat die letzte Entscheidung zu fällen. Die Pflichten und Rechte dieser beiden „Abteilungen" der EKVstelle verteilen sich in folgender Weise.

Die KVgesellschaft, die als Erstversicherer im engeren Sinne anzusprechen ist, wenn man nämlich dann den Ausschuß außer Betracht läßt, erhält von dem Exporteur das Gesuch um den Abschluß eines Versicherungsvertrages. Der Antrag ist grundsätzlich nur an die Gesellschaften zu richten, er muß durch deren Hände gehen, ehe er dem Ausschuß vorgelegt werden kann. Diese Bestimmung hat den Grund darin, daß nur solche Anträge an den Ausschuß gelangen sollen, für welche die notwendigen Vorbedingungen erfüllt sind, die eine Genehmigung durch den Ausschuß erhoffen lassen. Der Ausschuß soll nicht mit derartigen Anträgen überhäuft werden, für die von vornherein die Möglichkeit der Versicherung überhaupt nicht gegeben ist. Damit ist aber noch nicht gesagt, daß die Gesuche alle genehmigt werden, sondern es soll nur eine Aussonderung derjenigen vorgenommen werden, die in die engere Wahl für die Erteilung der Zustimmung gezogen werden können.

Nachdem der Vertrag, der wohlgemerkt nur zwischen der Versicherungsgesellschaft und dem Exporteur verhandelt worden ist, also „im Verhältnis zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer

eine reine privatwirtschaftliche Einrichtung“ [84]) darstellt, entworfen ist, wird er dem zweiten Organ des Erstversicherers, dem Ausschuß vorgelegt. Die Zusammensetzung des Ausschusses ist bereits bekannt. Nach der Geschäftsordnung [85]) haben die ehrenamtlich tätigen Mitglieder, die mit einfacher Stimmenmehrheit ihre Beschlüsse fassen, im einzelnen drei Hauptaufgaben zu erfüllen, nämlich die Entscheidung über Annahme oder Ablehnung der Anträge, über die Prämienbemessung und die Zahlungspflicht, wenn der Versicherungsfall vorliegt. Bei der ersten Frage hat der Ausschuß auf den Grundsatz der EKV zu achten, daß nur tatsächlich zusätzliche Exporte gedeckt werden sollen [86]). Die Deckung soll sich aber auch in solchen Grenzen bewegen, daß der Reichsfonds nicht überbelastet wird. Außerdem ist es zu vermeiden, daß ein bestimmter Exporteur oder ein gewisses Land besonders bevorzugt wird. Der Ausschuß hat also vor allem die endgültige Entscheidung in der Hand und wird sich hierbei, schon infolge der Art seiner Zusammensetzung mehr von allgemeinwirtschaftlichen Gesichtspunkten leiten lassen, die ganz normalerweise bei den Versicherungsgesellschaften, die ja schließlich keine Anstalten sind, nicht in dem Maße in den Vordergrund treten.

Neben dem EKV.-Ausschuß in Berlin sind in Hamburg und Frankfurt a. M. Sonderausschüsse, bestehend aus je einem Vertreter der beiden beteiligten Gesellschaften und einem Versicherungsnehmer eingerichtet worden, die die Entscheidungsgewalt über Anträge bis zu einem gewissen Höchstsatz innehaben.

Gerade auf diesem Gebiete befinden sich aber die Dinge sehr im Fluß, denn gelegentlich der Besprechung der Delegierten des Verbandes Deutscher Exporteure mit Vertretern der EKV. am 24. Juli 1928 in Hamburg wurde in Aussicht genommen, auch in Hamburg einen EKV.-Ausschuß zu konstituieren, „so daß die Anschauungen und Erfahrungen des hanseatischen Exporthandels mehr, als es bei der bisher bestehenden Form möglich war, zur Geltung kommen werden“.[87])

Während der EKV.-Ausschuß, der die Anträge des Versicherungsnehmers zu genehmigen hat, wöchentlich zusammentritt, existiert außerdem noch die sogenannte Große Kommission, die jährlich einmal tagt. Sie ist hervorgewachsen aus der Kommission, die ursprünglich die ganze Organisation geschaffen hat, sie ist deren Fortsetzung und Umwandlung in ein reguläres Organ, das ständig als oberste Spitze der EKV. anzusehen ist. Nachdem ihre ersten Aufgaben: Einsetzung der EKV.-Stelle, Errichtung des Ausschusses und Aufstellung seiner Geschäftsordnung, Festsetzung

---

[84]) Fehling, Die deutsche EKV (Sonderdruck der Bankwissenschaft 1928 Nr. 24), S. 3.

[85]) Mitteilg. d. Deutschen Industrie- u. Handelstages Nr. 59, Anlage 2 zu Nr. VIII 658/26.

[86]) Vgl. S. 49.

[87]) Hamburger Fremdenblatt Nr. 206 vom 26. 7. 1928.

der Richtlinien für die EKV. erfüllt waren, blieben ihr die laufenden Aufgaben der Oberaufsicht über die gesamte Organisation. Als ein wichtiges Recht ist das im § 4 der Geschäftsordnung[88]) genannte hervorzuheben, daß das Reich und die Vertreter der Rückversicherungsgesellschaften gewisse Länder von der Versicherung ausschließen können oder die Höchstbeträge reduzieren. Insofern greifen sie direkt in die Befugnisse des Ausschusses unter Ueberschreitung der Aufsichtsfunktionen ein. Die Große Kommission hat die Wirksamkeit der EKV. festzustellen und zu überwachen, sie kann die Richtlinien abändern, und sie veröffentlicht jährlich im Herbst die statistischen Ergebnisse.

Es kommt nunmehr noch darauf an, die Rolle, die das Reich als Beteiligter an der Erstversicherung spielt, etwas näher nach seiner konkreten Seite hin zu erklären, einen Fragenkomplex mithin zu lösen, der sich damit befaßt, wie die tatsächliche Beanspruchung der Reichsmittel im gegebenen Fall durchgeführt wird.

Die Beträge, die das Reich zunächst zur Verfügung stellte, wurden aus einem Fonds geschöpft, der für die produktive Erwerbslosenfürsorge im Etat bereits bewilligt war. Man berief sich auf die Folgen, die mit einer Steigerung des Exportes für die heimische Wirtschaft verbunden waren und die schließlich in einer Mehrbeschäftigung der untätigen Arbeitskräfte zum Ausdruck kamen. Aus dem genannten Fonds, der zum Etat des Reichsarbeitsministeriums gehörte, wurden 10 Millionen RM. für die EKV. zur Verfügung gestellt. Nach der Denkschrift des Reichswirtschaftsministeriums, die im Dezember 1926 an den Reichsrat und Haushaltsausschuß des Reichstages gelangte,[89]) war dieser Betrag schon auf 22,5 Millionen angewachsen, wobei zu berücksichtigen ist, daß inzwischen neue Maßnahmen (Plan B und C), die später zur Darstellung gelangen, hinzugekommen waren. In den beiden Ergänzungsetats sowohl für das Jahr 1927 als auch für 1928[90]) wurden dann im Rahmen der Exportförderungsgarantie von 175 Millionen jedesmal 30 Millionen für die EKV. ausgeworfen.

Zu den Summen, die aus dem Etat herrühren, kommen die Beträge hinzu, die der Regierung aus ihrem Anteil an den Prämiensätzen, die der Exporteur zu zahlen hat, zufließen. Aus diesen Beträgen zahlt das Reich seine Anteile an der fälligen Versicherungssumme, die beim normalen Risiko 33⅓ v. H. betragen. Anders ist die Regelung getroffen, wenn der Schadensfall und damit die Verpflichtung der Versicherung zur Auszahlung des gedeckten Betrages auf einer Katastrophe beruht. In diesem Falle haftet das Reich in Höhe von 66⅔ v. H., deckt damit also den Anteil, den beim normalen Risiko die Versicherungsgesellschaft trägt.

---

[88]) Vgl. S. 45. Anm. 85 Anlage 1 zu Nr. VII 658/26.
[89]) Deutscher Außenhandel 1926 Nr. 11 S. 670.
[90]) Industrie- und Handelszeitung vom 21. 1. und 15. 3. 1928.

Die zweite Möglichkeit, die ebenfalls der Katastrophe gleichzustellen ist, liegt dann vor, wenn die Verlustanteile der privaten Versicherungsgesellschaften ganz erheblichen Umfang angenommen haben, wenn wegen einer Häufung vieler großer Verpflichtungen innerhalb eines beschränkten Zeitraumes nicht mehr von einem normalen Risiko zu sprechen ist. Es ist hierzu notwendige Voraussetzung, daß die private Gesellschaft über 250 v. H. der Bruttoprämien[91]) innerhalb eines Jahres für Bruttoschadenzahlungen zu verwenden hatte. An Stelle der 250 v. H. kann auch in zwei Jahren hintereinander eine Haftungszahlung von je 100 v. H. treten. In diesem Falle übernimmt die Regierung den Anteil der Versicherungsgesellschaft, so daß sich hier wiederum ein Verhältnis von 66⅔ und 33⅓ zwischen Reich und Exporteur ergibt. Hier tritt in diesem Sonderfall also der Staat eigentlich als Alleinversicherer auf, so daß man im gewissen Sinne von einer staatlichen EKV. sprechen könnte, wenn nicht die Organisation und der Verwaltungsapparat fehlen würden.

Nachdem die Stellung der Erstversicherungsgesellschaften und des Reiches klarer herausgeschält worden ist, sollen als letzte Beteiligte die Rückversicherungsgesellschaften erwähnt werden. Die beiden Gesellschaften, die Münchener Rück und die Frankona Rück, sind organisch in das System eingefügt und gehören notwendigerweise zu der Gesamtorganisation. Die Gesellschaften sind auch an dem Generalvertrag des Reiches in dem gleichen Maße beteiligt wie die andern Partner, nur daß ihre Verpflichtung voraussichtlich in weiter entlegenen Fällen eintreten wird. Sie rangieren gewissermaßen an dritter Stelle hinter den Erstversicherungsgesellschaften und dem Reich. Wenn nämlich der Fonds, den das Reich für die EKV. bewilligt hat, und dazu noch die Gesamtheit der auf das Reich entfallenen Prämien erschöpft ist, müssen die Rückversicherer an Stelle der Regierung Verpflichtungen übernehmen. Sie treten dann aber auch in demselben Maße in die Rechte des Reiches im Rahmen der EKV. ein. Diese Konsequenz ist insofern sehr von Bedeutung, als alle Erstattungen aus der Abwicklung der Rechtsfolgen, z. B. dem Konkurs, die mit der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners gegeben sind und die noch aus der Zeit vor dem Einspringen der Rückversicherer herrühren können, aber jetzt erst einlaufen, nunmehr diesen zufallen. Erst wenn nun wieder die Verluste der Rückversicherer durch diese Eingänge aufgewogen sind, müssen sie die Ueberschüsse an das Reich abführen.

Als Abschluß des Aufbaues sei noch eine Einrichtung erwähnt, die üblicherweise den modernen Abmachungen wirtschaftlicher Art zugefügt ist. Es können erklärlicherweise leicht Meinungsverschiedenheiten der Beteiligten entstehen, und daher hat

---

[91]) Bruttoprämien = verbuchte Prämien + Prämienüberträge. Bruttoschadenzahlungen = gezahlte Schäden + reservierte Schäden.

man für diesen Fall, sowie überhaupt für irgendwelche Streitigkeit ein Schiedsgericht vorgesehen, bestehend aus einem Mitglied der Kommission, die ursprünglich zur Errichtung der EKV. eingesetzt worden war, und je einem Mitglied der beteiligten streitenden Parteien.[92])

Nachdem ein Ueberblick über die Organisation der EKV. gegeben worden ist und damit die Stelle bekannt wurde, an die sich der exportierende Kaufmann zu wenden hat, wenn er eine Versicherung seines Ausfuhrgeschäftes beabsichtigt, soll nunmehr in den wesentlichen Zügen ein Bild von dem Vertragsverhältnis, das zwischen dem Versicherer und Versicherungsnehmer entsteht, aufgezeichnet werden.

Bevor überhaupt ein solcher Vertrag zustandekommen kann, ist eine Reihe schwerwiegender Bedenken, mit denen jeder Antrag kritisch betrachtet wird, zu zerstreuen. Sie richten sich zunächst gegen die Person des Antragstellers selbst. Um hier schon gleich von vornherein nach Möglichkeit ungeeignete Elemente fernzuhalten, ist es Aufgabe der Versicherungsgesellschaft, eine strenge Auswahl unter den Exporteuren auf Grund einer Reihe von genauen Erkundigungen zu treffen. So ist sie verpflichtet, zunächst zu untersuchen, ob der Antragsteller für würdig befunden werden kann, d. h. ob er als solider und fachkundiger Kaufmann anzusehen ist, insbesondere ist zu fragen, wie seine finanziellen Verhältnisse beschaffen sind. Nachdem auf diese Weise über den deutschen Lieferanten ein klares Bild geschaffen worden ist, unternimmt man dieselben Schritte hinsichtlich seines ausländischen Abnehmers, an den die Warensendung gerichtet werden soll. Zu diesem Zwecke werden alle nur irgendwie erreichbaren Auskünfte sowohl im Inland als auch ganz besonders im Ausland benutzt. Die Versicherungsgesellschaft läßt sich evtl. auch auf Grund der Geschäftsbücher nachweisen, ob der ausländische Importeur in früheren Jahren seinen Verpflichtungen in ordnungsmäßiger Weise nachgekommen ist.[93])

Noch weit vorsichtiger geht man bei der Bündelversicherung zu Werke. Um sich über die nötigen Fragen Gewißheit zu verschaffen, werden hier in einem vertraulichen Formular, der sogenannten Vordeklaration, an den Exporteur Anfragen gerichtet über die Art der Bearbeitung der Absatzmärkte, über die Zeitdauer, während der dies schon geschieht, über das durchschnittliche Obligo der Kunden, über Zahlungsbedingungen und vor allem über die Höhe des Umsatzes und Verlustes in früheren Jahren. Da durch diese Fragen ein ziemlich weitgehender Einblick in die Geschäftsverhältnisse des Exporteurs gewährt wird, ist der Ausschuß bei der Verhandlung über Bündelverträge anders als sonst zusammengesetzt. Die Vertreter der Exportkreise nehmen

[92]) Allgemeine Versicherungsbedingungen (Merkblatt des Hermes) § 12.
[93]) Veröffentlichung des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung 1927 S. 154 ff.

dann nicht an den Sitzungen teil, um eine Aufdeckung innerer Angelegenheiten vor interessierten Teilen zu vermeiden. Auf diese Weise hofft man, eine eingehende und offene Antwort auf die vorgelegten Fragen zu erhalten.[94])

Nicht nur in persönlicher Beziehung sind gewisse Kautelen vorgesehen, sondern auch sachlich sucht man zu vermeiden, daß der Zweck der EKV. verwässert werden könnte. Da das oberste Ziel der Maßnahmen, die mit der EKV. verfolgt werden, darin besteht, die Ausfuhr zu fördern, sollen nur solche Exporte der Versicherung teilhaftig werden, die als zusätzlich anzusprechen sind. Was im einzelnen als zusätzlich zu gelten hat, ist in den Ausführungsbestimmungen nicht näher definiert. Es stellte sich auch sehr bald heraus, daß die Grenzen zwischen den zusätzlichen und normalen Exporten so verschwommen sind, daß gar keine Möglichkeit der Unterscheidung besteht.[95]) Anfangs half man sich mit einer großzügigen Auslegung, indem man größere Geschäfte mit einem Kunden, mit dem vorher nur kleinere ohne Versicherung getätigt wurden, schon als zusätzlich ansah. Obwohl der Begriff des zusätzlichen Exportes zuerst als grundlegender Ausgangspunkt für die EKV. aufgefaßt wurde, mußte man ihn aus praktischen Gründen sehr bald fallen lassen. Von diesem Zeitpunkt an haben wir es daher mit einer EKV. schlechthin zu tun.

Trotzdem wird ein Teil der Transaktion immer noch als zusätzlich zu vermuten sein, indem tatsächlich nicht aus Vorsichtsgründen, ohne die man vielleicht sonst das Geschäft auch unternommen hätte, gehandelt wird, sondern wenn der Lieferungsvertrag nur auf Grund des Bestehens der EKV. zustande kommt. Im ersten Falle wären es rein versicherungsmäßige Gesichtspunkte des Exporteurs, die ihn zum Abschluß des Vertrages bestimmen, im zweiten Falle läßt er sich von dem Gedanken leiten, auf diese Weise die Finanzierung seines Geschäftes überhaupt erst sicherzustellen.

Wo nach dieser Erkenntnis der Zusammenhänge die Grenze zwischen beiden liegt, wird in den seltensten Fällen nach außen hervortreten, es sind oft subjektive Momente, die nicht über die Köpfe der Geschäftsleitung einer Exportfirma hinausdringen.

Bei weitem realer ist dagegen der Grundsatz, daß durch die EKV. nur solche Forderungen getroffen werden können, die auf einer tatsächlichen Warenlieferung basieren. Ausgeschlossen von der Versicherung sind daher die Beträge der Forderungen, die auf Vertragsstrafen, Reugeldern, Zinsen usw. entfallen.

Die Ware muß weiterhin vom Schuldner abgenommen sein, und es ist notwendige Voraussetzung, daß der Kunde den auf ihn gezogenen Wechsel akzeptiert hat. Das ist der normale Fall, indem dann die Versicherung fällig wird, wenn die Zahlungsunfähigkeit nach Empfang der Ware am Fälligkeitstermin der

[94]) Zeitschrift für Versicherungswesen 1927 Nr. 12 S. 282.
[95]) Versicherung und Geldwirtschaft 1926 Nr. 22 S. 225.

Zahlung vorliegen muß. Daneben besteht aber noch die Möglichkeit, daß in der Zwischenzeit nach erfolgter Absendung Umstände eintreten, die den Kunden veranlassen, das Akzept zu verweigern. Auch dann kann die Versicherung in Kraft treten, jedoch muß die Ablehnung des Akzepts auf denselben Gründen beruhen, wie vorher genannt, also Zahlungsunfähigkeit aus privatwirtschaftlichen Gründen oder infolge einer Katastrophe.

Somit ist also der Fall einer Nichtvornahme des Akzepts infolge Beanstandung der Ware, etwa infolge verspäteter Lieferung oder Unzufriedenheit mit dem Preis von der Versicherung ausgeschlossen (sogenanntes eigenes Warenrisiko). Darin liegt eine gewisse Einschränkung. Denn ein großer Teil der Nichtzahlungen beruht auf derartigen Ursachen, so daß also ein beträchtlicher Prozentsatz an Warenforderungen der Versicherung nicht teilhaftig werden kann.[96])

Andererseits ist zu beachten, daß durch ein Einbeziehen auch des auf Zahlungsunwilligkeit beruhenden Ausfalls der Kreis der Bewerber ins Ungemessene steigen würde und ein Moment so großer Unsicherheit hineingetragen würde, das von versicherungsmäßigen Erwägungen nicht mehr zu erfassen wäre. Ein Gegenpol gegen das Eindringen ungeeigneter Elemente liegt aber, und das darf man nicht vergessen, in der scharfen Kontrolle durch die dazu berufenen Instanzen.

Neben dem Akzeptgeschäft, dem die Dokumententratte, d. h. der Wechsel mit den dazu gehörigen Verladepapieren zugrundeliegt, kommt auch das Barzahlungsgeschäft für die Versicherung in Frage. Bei der erstgenannten Regelung, dem D/A-Geschäft[97]), erfolgt die Empfangnahme der Waren auf Grund der Verladepapiere gegen Akzeptierung der Tratte. Bei dem D/P-Geschäft[98]) werden die Dokumente nur gegen Zahlung des Wechsels ausgeliefert.

Weiterhin befaßt sich die Versicherung nur mit frischen Risiken, weil sonst nicht mehr die Möglichkeit der Nachprüfung in dem erforderlichen Umfange vorhanden wäre.

Beim Abschluß des Versicherungsvertrages darf zudem der Versicherer keine erschwerenden Bedingungen stellen, die z. B. darin zu suchen wären, daß die Versicherungsgesellschaft, die ja auch noch andere Sparten der Versicherung pflegt, den Vertrag von der Uebernahme einer anderen Versicherung abhängig machen würde. Es darf dies auch nicht zugunsten einer anderen Versicherungsgesellschaft geschehen, mit der irgendeine Beziehung besteht, etwa Zugehörigkeit zu demselben Konzern. Ebenso sind andere Abreden nicht versicherungsmäßiger Art nicht zugelassen.

Wenn die Voraussetzungen, von denen bisher die Rede war, und die in der Person des Versicherungsnehmers und der Art des

---

[96]) Zeitschrift für Versicherungswesen 1927 Nr. 17 S. 386.
[97]) documents against acceptance.
[98]) documents against payment.

Geschäftes liegen, erfüllt sind und Beachtung gefunden haben, erst dann kann ein Vertrag mit der Versicherungsgesellschaft zustandekommen. Dann vereinbart die Gesellschaft unter Vorbehalt späterer Abänderung durch den Ausschuß die Höhe der Prämie und die Form der Selbstbeteiligung.

Im Falle der Einzelversicherung, der Versicherung einer einzelnen Warenforderung an einen bestimmten Kunden, der ursprünglichen und neben der Bündelversicherung noch heute geltenden Form, kommen dabei folgende Erwägungen in Frage, die schon seinerzeit bei den Verhandlungen der vorbereitenden Kommissionen eine große Rolle gespielt haben.

Wie schon erwähnt, ist es nicht leicht gewesen, hinsichtlich der heiklen Frage der Prämienbemessung einen zufriedenstellenden Ausgleich der widerstreitenden Interessen herbeizuführen. Man einigte sich schließlich bei einer Festsetzung von 2 v. H. für eine Tratte von drei bis vier Monaten Laufzeit. Wenn es sich um einen Kunden in besonders gefährdeten Ländern handelt, kann auch ein höherer Prozentsatz ausgemacht werden, über dessen Bemessung ja letzten Endes der EKV.-Ausschuß zu entscheiden hat. Als Grundlage dient dieser Berechnung 66⅔ v. H., also der von der Versicherung gedeckte Fakturenbetrag. Aber nicht der gesamte Prämienbetrag fließt der Versicherung zu, sondern geht zum Teil auf das Reich über und dient zur Erweiterung des Fonds, der für die Deckung des Katastrophenrisikos bestimmt ist. Der rückbleibende Rest wird in der Weise verteilt, daß 30 v. H. davon für die Unkosten entnommen werden, die den privaten Versicherungsgesellschaften als ausführende und vorbereitende Organe der EKV. entstanden sind. Was dann noch zurückbleibt, wird je zur Hälfte dem Reichsfonds und der Versicherungsgesellschaft gutgeschrieben.

Der Anteil an der Prämieneinnahme, der für das Katastrophenrisiko bestimmt ist, geht aber nicht ganz auf den Regierungsfonds über, nämlich nur in Höhe von 60 v. H. Die restlichen 40 v. H. kommen den Rückversicherungsgesellschaften zugute, die nächst dem Reich für das Katastrophenrisiko haften. Somit sind alle Faktoren, die als Versicherer an der EKV. teilnehmen, an der Zuweisung der Prämiensätze beteiligt.

Nach der Neuredaktion der Bedingungen im Jahre 1927 kam man dem Exporteur entgegen, indem man ihn hinsichtlich der D/P-Geschäfte weit günstiger als vordem stellte. Nach der ursprünglichen Regelung wurde, wie bekannt, die Prämie von 2 bzw. 3 v. H. nach dem von der Versicherung gedeckten Betrage der gesamten Faktura berechnet. Nunmehr wählte man als Grundlage bei der Berechnung 30 v. H. der Faktura des D/P-Geschäftes bei einem Satz von 1⅓ v. H.[99]) Damit ist zweierlei gegeben. Einmal ist der Prämiensatz, den der Exporteur zu zahlen hat, wesent-

[99]) § 11 der neuen Bedingungen von 1927 (Merkblatt des Hermes).

lich heruntergeschraubt worden, es „bedeutet eine annähernd 50 prozentige Herabsetzung gegenüber der bisherigen Berechnungsart".[100]) Auf der andern Seite ist aber auch die Versicherung auf 30 v. H. zurückgegangen.

Gilt diese Regelung nur für die D/P-Geschäfte, so kann doch unter besonderen Umständen der Ausschuß auch bei anderen Geschäften eine Herabsetzung der Prämien vornehmen. Im normalen Verlauf beträgt der Satz bei dem D/A-Geschäft ebenfalls 1⅓ v. H., wird aber aus dem vollen Fakturenbetrag berechnet.[99])

Der Exporteur hat nicht nur als Gegenleistung für die Versicherung eine Prämie zu entrichten, sondern muß auch selbst einen Teil des Risikos übernehmen. Diese Tatsache bezeichnet man mit dem Ausdruck Selbstbeteiligung oder Voraushaftung, deren Wesen also darin besteht, daß dem Versicherungsnehmer nicht die gesamte Gefahr abgenommen wird, sondern er mit einem angemessenen Prozentsatz beteiligt bleibt.

Im allgemeinen bestand nach der ursprünglichen Regelung hierfür der Satz von einem Drittel des Gesamtrisikos, jedoch sollen gerade die Vorverhandlungen vor Zustandekommen des Vertrages ergeben, ob nicht ein höherer Prozentsatz in Frage kommen muß. Die Entscheidung hierüber wird sich nach der Art des Geschäftes, der Dauer des Kredites und der Auskunft über den ausländischen Kunden insbesondere richten.

Der Sinn dieser Maßnahmen liegt darin, daß der Exporteur selbst noch an der günstigen Abwicklung des Geschäftes interessiert bleiben soll und vor allen Dingen nicht dazu verleitet wird, in sorgloser Weise solche Geschäfte, die den Keim des Verlustes in sich tragen, zu unternehmen. Es ist somit ein Sicherheitsventil dagegen geschaffen, daß durch die EKV. ein ungesunder Export, der nur zum Schaden führen kann, großgezogen wird und damit der Allgemeinheit zur Last fällt.

Nach den neuen Bedingungen von 1927 bezieht sich die Selbstbeteiligung nicht mehr auf den Fakturenbetrag wie zuerst, sondern wird nach dem Ausfall berechnet, soweit es sich um D/P-Geschäfte handelt. Für die D/A-Geschäfte galt noch die alte Auffassung weiter, abgesehen von dem Fall, daß die Ware oder die Dokumente noch nicht übergeben sind. Wenn daher eine Einbuße von 33⅓ v. H. zu verzeichnen ist, erhielt vordem der Exporteur nichts von dem Verluste ersetzt, da seine Selbstbeteiligung gerade so viel ausmachte. Nunmehr müssen ihm 66⅔ v. H. des Ausfalles ersetzt werden, wobei man von der Annahme ausgeht, daß bei D/P-Geschäften in der Regel 70 v. H. des Erlöses eingehen.[101])

Auch hier hat aber die unlängst stattgefundene Tagung der Großen Kommission wieder einen Schritt weitergeführt, man hat

---

[100]) Brunn, Die Praxis der EKV. unter dem Gesichtspunkt der Exportförderung in: Berliner Börsenzeitung Nr. 557 vom 29. 11. 1927.

[101]) Ebenda.

die Berechnung nach einem starren Satz von 33⅓ v. H. aufgegeben und einer für den Exporteur günstigeren Regelung zugestimmt, die nunmehr sowohl für die Einzel- als auch für die Bündelversicherung gilt.[102]) Dieser besonderen Vertragsform gilt es sich nunmehr zuzuwenden.

Während anfangs, bei Beginn der EKV., alle Verträge in Form der Einzelversicherung abgeschlossen wurden, machte sich nach etwa einem Jahre, von Hamburger Exporteuren ausgehend, das Bestreben geltend, eine Reihe von Geschäften zusammenzufassen. Im Rahmen der EKV. „A" schuf man auf Grund dieser Anregungen daher zunächst nur für Hamburg die sogenannte Bündelversicherung, die mithin nur eine besondere Policenform innerhalb des Berliner Planes darstellt und keinen neuen EKV.-Plan für sich bildet.

Anläßlich der Tagung der Großen Kommission im Jahre 1927 schenkte man dieser Einrichtung eine sehr weitgehende Beachtung. Allseitig wurde ihre Bedeutung erkannt und daher ihre Ausdehnung auf das ganze Reich beschlossen. Das Wesen der Bündelversicherung verlangt daher auch im Rahmen dieser Ausführungen eine Vorzugsstellung, denn diese Versicherungsform hat sich so schnell durchgesetzt, daß man schon im Anfang des vorigen Jahres sagte, daß „in ihr, wenigstens was den gewöhnlichen Exporthandel anbelangt, für die Zukunft der Schwerpunkt der EKV. zu liegen scheint",[103]) und anläßlich der Kommissionssitzung am 3. September 1928 heißt es: „Die Zunahme der Bündelversicherung auf Kosten der Einzelversicherung kann nur begrüßt werden. Die Bündelversicherung kann am besten den besonderen Verhältnissen des einzelnen Falles angepaßt werden und erfordert gleichzeitig eine schärfere Nachprüfung der Vertrauenswürdigkeit und des Geschäftsgebarens der Ausfuhrfirma."[104])

Die Bündelversicherung ist mit einer ähnlichen Institution, dem sogenannten „revolving-credit", der wieder mit dem sogenannten Kreditmaximum zusammenhängt, verwandt. Zum besseren Verständnis müssen diese Formen erwähnt werden.

Der revolving-credit stellt eine Verfeinerung des Kreditmaximums dar, indem dessen Wirksamkeit erhöht wird.[105]) Revolving-credit bedeutet wörtlich „Umdrehungskredit", besser „Erneuerungskredit", ein Kredit, der sich selbsttätig erneuern kann. Auch hier wird ein Kreditmaximum von der Versicherungsgesellschaft festgesetzt, beispielsweise für ein Jahr. Die verschiedenen Forderungen werden nun z. T. innerhalb dieses Zeitraums fällig, und es gehen Zahlungen ein, vorausgesetzt, daß die Wechsel ordnungsmäßig honoriert werden. Diese erfüllten Verpflichtungen können dann wiederum aufs neue für andere Transaktionen

---

[102]) Näheres S. 54.
[103]) Fehling, aaO. S. 8. ähnlich Wirtschaftsdienst Nr. 48 vom 2. 12. 1927.
[104]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 209 vom 7. 9. 1928.
[105]) Fehling, aaO. S. 7.

innerhalb derselben Versicherung kreditiert werden, soweit sie immer noch in die vorgeschriebene Frist fallen.

Es beträgt z. B. die versicherte Summe für den Kunden K. in den USA. 5000 Dollar für den Zeitraum von einem Jahr, ab 1. Januar gerechnet. Es werden folgende Geschäfte abgewickelt:

1. Januar . . .	2000	Dollar	60	Tage	dato	Faktura,
15. „ . . .	1000	„	90	„	„	„ ,
1. Februar . .	1000	„	90	„	„	„ ,
15. „ . .	1000	„	90	„	„	„ .

Am 15. Februar sind mithin eigentlich die 5000 Dollar verbraucht, aber am 1. März laufen die 2000 Dollar aus dem Geschäft vom 1. Januar ein. Im Rahmen des revolving-credits, der ja auf ein Jahr berechnet ist, sind sie nun wieder von neuem deckungsfähig, ebenso die 1000 Dollar am 15. März usw. Die Versicherungsgesellschaft achtet dabei nicht ängstlich darauf, daß tatsächlich auch immer nur die freigewordenen Summen wieder kreditiert werden, es können am 1. März schon wieder 3000 Dollar gemeldet werden, dann rücken automatisch die freiwerdenden Summen nach. Nur insgesamt bleibt es bei etwaiger Ueberschreitung durch den Versicherungsnehmer stets nur bei einer Deckung der ursprünglichen Summe von 5000 Dollar.

Die Bündelversicherung ist nun nichts weiter als eine Zusammenfassung mehrerer solcher revolving-credits, indem eine Mehrzahl von Kunden in den verschiedensten Ländern, jeder Kunde mit einem Limit bedacht, in einem Versicherungsvertrag zusammengefaßt wird. Der Exporteur versichert sich gegen die Uneinbringlichkeit der Warenforderungen seines gesamten Kundenkreises. Die Versicherungsgesellschaft wird großen Wert auf eine Zusammenfassung mehrerer Länder der verschiedensten Gefahrenklassen legen, da hierdurch auch schon ein Ausgleich des Risikos eintritt. Der Exporteur beantragt in diesem Falle z. B. bei der EKV.-Stelle die Versicherung für Süd- und Mittelamerika und muß zu diesem Zweck in einer Anlage zu dem Vertragsentwurf seine sämtlichen Verbindungen in diesen Gebieten aufgeben. Es handelt sich also immer noch um eine benannte Deckung, da die Kunden namentlich aufgeführt werden müssen. Die Versicherungsgesellschaft setzt dann entsprechend den ebenfalls anzugebenden Auskünften über den Geschäftsverkehr mit den einzelnen Importeuren für jeden ein Limit fest. Innerhalb dieser Grenze steht es dann dem Exporteur frei, Transaktionen nach seinem Belieben mit den Kunden zu tätigen in derselben Art, wie es oben hinsichtlich des revolving-credits geschildert ist. Grundsätzlich ist die zeitliche Grenze für die Limite, also die Dauer der EKV. durch den Vertrag festgesetzt, sie ist der freien Vereinbarung überlassen und wird in ihrer Länge von der Art und Sicherheit des Geschäftes abhängen.

Mit der Einrichtung der Bündelversicherung sind sowohl für den Exporteur als auch die Versicherungsgesellschaft die verschie-

densten Vorteile und Erleichterungen verbunden. Dadurch, daß eine Gesamtheit von Geschäften und alle Kunden eines bestimmten Exportgebietes unter die Versicherung fallen, wird das Risiko auf einer breiteren Grundlage fundiert, es verteilt sich auf viele Fälle, und größere und kleinere Gefahren gleichen sich aus. Der Nutzen, der hieraus entspringt, kommt beiden Teilen zugute, denn auch der Exporteur ist durch seine Selbstbeteiligung am Risiko ebenso wie der Versicherer daran interessiert, daß die Ausfälle nicht so großen Umfang annehmen. Die eigene Verantwortung des Exporteurs wird also stärker herangezogen, indem die Verteilung der Kredite auf die einzelnen Kunden unter vorsichtiger Abwägung und Abschätzung ihrer Sicherheit geschehen muß. Diese Tatsache bringt es mit sich, daß der Bündelvertrag ganz besonders nur mit vertrauenswürdigen Firmen abgeschlossen werden kann. Sie müssen nicht nur die allgemeinen Erfahrungen einer Exportfirma aufweisen, sondern auch hinreichende Gewähr für eine fachkundige Bearbeitung und sonstige Geschäftsgebarung des betreffenden Auslandes bieten. Andererseits genießt der Versicherungsnehmer einen Vorteil dadurch, daß das ganze Verfahren und die Erledigung seines Antrages sich schneller abwickelt. Nicht mehr ist es nötig, für jede Transaktion gesondert Auskünfte einzuziehen, wodurch ein Zeitverlust enstand, der oft von der Inanspruchnahme der Versicherung abgehalten hatte. Die Vereinfachung der Geschäftsführung bedeutet aber auch für die Versicherungsgesellschaft eine fühlbare Erleichterung, außerdem wird sie durch die Kosten, die dadurch erspart werden, und durch die Ausgleichung des Risikos in die Lage versetzt, geringere Prämiensätze zu gewähren.

Auch bei dem Bündelvertrag ist eine Selbstbeteiligung des Exporteurs nötig, jedoch ist hier durchweg für alle Arten der Geschäfte die günstige Form gewählt. Auch für Kreditforderungen (D/A) und gerade für sie wird die Berechnung der Selbstbeteiligung nach dem Ausfall vorgenommen.

Bis zur Uebergabe der Waren wurde schon für die Einzelversicherung und bei D/P-Geschäften die Berechnung der Selbstbeteiligung an dem Ausfall vorgenommen, aber ohne Vorrisiko des Exporteurs.[106]) Nach der Bündelversicherung ist also eine Ausdehnung auf die D/A-Geschäfte auch nach Auslieferung der Waren oder Dokumente vorgenommen. Hinsichtlich der Vorteile dieses Verfahrens kann daher auf das schon Gesagte verwiesen werden.[106])

Der Unterschied für den Exporteur, der in einer Selbstbeteiligung am Ausfall zu einer Berechnung aus dem Fakturenwert liegt, geht aus folgendem Beispiel hervor:

Die Faktura beträgt 3000 Dollar. Der Kunde wird zahlungsunfähig und schließt mit seinen Gläubigern einen Vergleich in

---

[106]) Vgl. S. 51 und § 4 der Allgemeinen Versicherungsbedingungen.

Höhe von 50 v. H. Es kommen mithin nur 1500 Dollar als Rückzahlung heraus.

Im Falle der Haftung nach dem Fakturenwert ergibt sich die Rechnung

Faktura	3000	Dollar
50 v. H. Provenue	1500	„
Ausfall	1500	„
Selbstbeteiligung zu ⅓ Fakt. . .	1000	„
Entschädigung	500	„

Im Falle der Haftung nach dem Ausfall dagegen folgt die Aufstellung

Faktura	3000	Dollar
50 v. H. Provenue	1500	„
Ausfall	1500	„
Selbstbeteiligung zu ⅓ Ausf. . . .	500	„
Entschädigung	1000	„

Damit kommt zum Ausdruck, daß der Exporteur sich bei der Berechnung nach dem Ausfall bedeutend besser steht, jedoch ist diese Form nicht zwingende Vorschrift; sie kann Anwendung finden, aber ebenso ist auch die andere Möglichkeit gegeben.

Nunmehr ist jedoch die Voraushaftung aus der Faktura ganz aufgegeben worden. Nach den Beschlüssen der Großen Kommission im September 1928 [107]) wird die Selbstbeteiligung nach der Höhe des für den Exporteur zu erwartenden Gewinnes berechnet. Am Ausfall bleibt nur ein quotenmäßiger Anteil bestehen, dessen Höhe für die einzelnen Länder festgesetzt wird. Er kann je nach der Lage des Importlandes 20 bis 40 v. H. ausmachen.

Wenn wir an dieser Stelle einen kurzen Rückblick auf die Darstellung der Grundzüge werfen, so soll er dazu dienen, uns zu erinnern, daß der Weg, der in dem eingeschlagenen Gedankengang beschritten worden ist, zuerst bei den Erörterungen, die mit der Person des Versicherungsnehmers, mit den zu versichernden Geschäften, dem Gegenstand der Versicherung, zu tun hatten, nicht beeinträchtigt war und sein konnte durch die beiden Hauptformen der EKV. Erst als deren Wesen erklärt wurde und im Zusammenhang damit auf die Prämienbemessung und die bedeutsame Frage der Selbstbeteiligung einzugehen war, spaltete sich der Weg. Nunmehr führt er aber wieder auf eine gemeinsame Richtung zurück, da die Fragen der Laufzeit, des Versicherungsfalles usw. keine gesonderte Behandlung erfordern, denn sie weisen keine oder nur geringe Abweichungen nach den einzelnen Vertragsformen auf.

An den Abschluß des Versicherungsvertrages nach der einen oder andern Form schließt sich organisch die Frage nach der Dauer der Geltung, nach der Laufzeit, ihrem Beginn und Ende.

---

[107]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 209 vom 7. 9. 1928.

Es ist durchaus nicht etwa anzunehmen, daß die Versicherung mit Zustandekommen des Vertrages ihren Anfang nimmt, die eigentliche Versicherung beginnt erst zu einem späteren Zeitpunkt. Grundsätzlich ist hierfür der Termin der Warenabsendung entscheidend. Es liegt mithin zwischen Vertragsabschluß und Beginn der Versicherung ein mehr oder weniger langer Zeitraum, der von großer Bedeutung werden kann. Gewöhnlich darf die Verschiffung der Waren nicht später als sechs Monate nach Zustandekommen des Vertrages erfolgen. Es besteht aber die Möglichkeit, daß in dieser Zwischenzeit eine wesentliche Gefahrerhöhung eintritt, die beim Abschluß des Vertrages nicht zu erwarten war. In diesem Falle kann die Gesellschaft von dem Vertrage zurücktreten.[108])

Nachdem die Laufzeit somit ihren Anfang genommen hat, erstreckt sie sich bei einem gewöhnlichen Akzeptgeschäft auf durchschnittlich 4½ Monate, bei den schon erwähnten D/P-Geschäften dagegen nur auf 2½ Monate. Darüber hinaus kann aber auch eine Verlängerung eintreten, die sich auf drei Monate beläuft. Nach Abnahme der Ware ist die Höchstgrenze für die Verlängerung auf 12½ Monate festgesetzt, es gilt dies also für die D/A-Geschäfte.

Auch bei der Bündelversicherung ist die normale Dauer dieselbe wie bei den Einzelverträgen, wodurch die Einordnung in dasselbe System deutlich zum Ausdruck kommt. Es wurde wiederholt schon betont, daß der Bündelvertrag nur eine besondere Form innerhalb desselben Schemas darstellt, also nur in einigen wesentlichen Punkten Abweichungen zeigt. Auch hier ist eine Verlängerung der Laufzeit in der bekannten Weise möglich.

Im allgemeinen gilt aber gerade von diesen Bestimmungen der hervorstechende Grundsatz der ganzen deutschen EKV., die Beweglichkeit und Anpassungsmöglichkeit an die Individualität der einzelnen Fälle. Die genannten Zahlen sind keineswegs als starre Normen aufzufassen, z. T. sind sie schon durch die dauernd im Fluß befindliche Entwicklung überholt, z. T. werden sie täglich in der einen oder anderen Weise im Wege der vertraglichen Abmachung geändert. Es werden beispielsweise für Länder, die weit entfernt liegen und eine lange Reisedauer der Warensendung nötig machen, stets längere Laufzeiten ausbedungen werden. In dieser Lebendigkeit der ganzen Materie liegt ein wichtiger ökonomischer Vorteil, der allen Teilen zum Nutzen gereicht.

Betrachtet man die andere Grenze der Laufzeit, ihre Beendigung, so kann sie im normalen Falle mit Ablauf der ausgemachten Anzahl der Monate eintreten. In diesem Falle wäre nicht Besonderes festzustellen, es ist das übliche Bild der Mehrzahl der Beispiele, bei denen die Transaktion glatt abgewickelt wird und die Versicherung nicht beansprucht zu werden braucht.

---

[108]) Allgemeine Versicherungsbedingungen §§ 6 und 7.

Weit interessanter ist die außergewöhnliche Endigung der Dauer, die durch den Eintritt des Versicherungsfalles heraufbeschworen wird.

Ueber diesen Begriff des Schadensfalles, also mit andern Worten die näheren Voraussetzungen, unter denen die Versicherungssumme fällig werden sollte, gingen die Meinungen natürlich sehr auseinander. In diesem Punkt war es schwer, eine objektive Ansicht zu vertreten, da das Interesse des Exporteurs darauf gerichtet sein mußte, möglichst leicht in den Genuß der Schadenssumme zu gelangen, d. h. deren Auszahlung nicht durch allzuviele Einschränkungen immer weiter zu verbauen. Die Interessen der Versicherer waren dem diametral entgegengesetzt, denn ihnen lag an einer scharfen Formulierung der Voraussetzungen und einer nicht zu weitherzigen Haftung für den eintretenden Verlust. Auch bei dieser Lage der Dinge war bei den Verhandlungen die neutrale Stellung des Staates als Vertreter der Interessen der Allgemeinheit von großem Nutzen und beruhigendem Einfluß.

Der normale Fall, wenn man so sagen will, bei dem die Verpflichtung des Versicherers fällig wird, liegt dann vor, wenn die Uneinbringlichkeit der Forderung auf der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners beruht. Um alle Deutungen an dem Begriff der Zahlungsunfähigkeit, der durchaus nicht so klar auszulegen ist, wie es den Anschein haben könnte, zu versichern, ist in den Versicherungsbedingungen genau umrissen, was darunter zu verstehen ist.

Es sind im ganzen fünf Fälle zu unterscheiden.[109]) Die nächstliegende Ursache ist die Eröffnung des Konkurses über das Vermögen des Schuldners, dem ein abgelehnter Antrag hierauf gleichzusetzen ist. Dann gilt das Gesuch um Nachlaß oder Stundung der Schulden, das an die Gläubiger gerichtet wird, als Merkmal der Zahlungsunfähigkeit. Weiterhin kann der Exporteur die Zwangsvollstreckung wegen einer ausstehenden Forderung beantragt haben, ohne daß sie zum vollen Erfolge geführt hat. Aehnlich liegen die Verhältnisse, wenn der Versicherungsnehmer gar nicht so weit gegangen ist, sondern Belege dafür erbringen kann, daß der Antrag auf Konkurseröffnung doch nicht zum Ziele führen würde. Nach den alten Bedingungen war hierbei noch besonders der Tatbestand der Flucht oder des unbekannten Aufenthalts des Schuldners hervorgehoben. Als letztes genügt es schließlich auch, wenn die Zahlungsunfähigkeit von bestimmten amtlichen Stellen (Deutscher Konsul, Havariekommissar) oder einer maßgebenden Bank des Schuldnerlandes bescheinigt wird. An dieser Stelle sind jüngst Neuerungen, die sich aus der Praxis heraus notwendig machten, eingetreten.[110]) Die erforderliche Bescheinigung konnte nämlich oft aus Gründen der Vorsicht, die den betreffenden Stellen

[109]) Allgemeine Versicherungsbedingungen § 3.

[110]) Mezger, Fortschritte in der deutschen EKV. in: Wirtschaftsdienst Nr. 35 vom 31. 8. 1928 S. 14 bis 18.

Zurückhaltung über ein so schwerwiegendes Urteil über einen Kaufmann auferlegte, nicht ausgestellt werden. Daher soll jetzt der Ausschuß in Berlin nach Prüfung der nötigen Unterlagen ermächtigt sein, die Voraussetzungen für den Versicherungsfall, wenn nötig, als erbracht anzusehen.

Neben diesen „normalen" Ursachen der Uneinbringlichkeit der Warenforderung durch den Schuldner steht als „außergewöhnlicher" Grund der Katastrophenfall.

Der Eintritt des Tatbestandes der Katastrophe kann auf zwei verschiedenen Gründen beruhen. Einmal ist es die Katastrophe in ihrer eigentlichen Bedeutung als politische oder naturgewaltige Erschütterung, wenn „der ausländische Schuldner infolge von Unruhen, Revolution, Erdbeben[111]) oder infolge staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes zur Verhinderung der Zahlungsüberweisungen oder sonstiger allgemeiner Verfügungen von hoher Hand des Schuldnerlandes nicht in der Lage ist, seine Verbindlichkeiten zu erfüllen oder wenn der Versicherungsnehmer infolge eines staatlichen Moratoriums nicht in der Lage ist, die versicherte Forderung beizutreiben."[112])

Nach der Neuredaktion der allgemeinen Bedingungen trat eine Aenderung insofern ein, als die Voraussetzungen für die Uneinbringlichkeit im Rahmen der staatlichen Maßnahmen vermehrt sind.[113]) Neben den schon bekannten Fällen kommt hinzu, daß schon die Behinderung der Zahlung des Schuldners ausschlaggebend sein kann. Sie muß auf staatliche Maßnahmen, Verfügungen von hoher Hand oder ein Moratorium zurückzuführen sein und länger als ein halbes Jahr vom Tage der Fälligkeit an dauern. In diesen Fällen handelt es sich also gar nicht um eine Zahlungsunfähigkeit des Schuldners, ihm stehen an und für sich die Mittel zur Verfügung, aber das Verhalten seines Staates gestattet ihm nicht die Erfüllung seiner Verpflichtungen.

Nach den Beschlüssen der Großen Kommission in diesem Jahre ist sogar der notwendige Zeitraum der Dauer dieses Zustandes von sechs auf vier Monate herabgemindert worden, und man hat damit die Wünsche des Reichsverbandes der Deutschen Industrie in dieser Beziehung erfüllt.[114])

Der zweite Fall, der zu betrachten ist, betrifft lediglich das Verhältnis zwischen dem Reich und den Versicherungsgesellschaften und ist daher an anderer Stelle schon behandelt worden.[115])

Nehmen wir nunmehr an, daß irgendeiner dieser Gründe für die Uneinbringlichkeit der Forderung des Schuldners vorliegt, so richtet sich das weitere Interesse auf die Auszahlung der Ent-

---

[111]) Andere Naturereignisse gelten mithin nicht als Katastrophe. Vgl. Fehling, aaO. S. 4.

[112]) Allgemeine Bedingungen § 2.

[113]) Berliner Börsenzeitung Nr. 537 vom 29. 11. 1927.

[114]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 209 vom 7. 9. 1928.

[115]) Vgl. S. 47.

schädigungssumme. Wie dieser Betrag errechnet wird, das ist schon bei anderer Gelegenheit anläßlich der Besprechung der Haftung und Selbstbeteiligung erläutert worden. Hier kann es sich nur darum handeln, die äußeren Vorgänge bei Vorliegen des Schadensfalles etwas eingehender zu skizzieren.

Es ist zu beachten, daß die Auszahlung der Versicherungssumme nicht sofort nach Fälligkeit erfolgt, wie es z. T. im Ausland üblich ist. Alle Maßnahmen, die notwendig werden, wenn der Schuldner seine Zahlungspflicht nicht erfüllt, hat der Exporteur nach Anweisung der Versicherungsgesellschaft zu übernehmen. Er ist zunächst dazu verpflichtet, sofort nach dem Ausbleiben der Wechseleinlösung Mitteilung zu machen. Nach den Anweisungen der Gesellschaft müssen nunmehr alle nach dem Recht des betreffenden ausländischen Staates möglichen Schritte unternommen werden, um so viel wie angängig noch von der Schuldsumme zu erlangen. Es ist also denkbar, daß zunächst einmal ein langwieriges Konkursverfahren einsetzt. Erst wenn nach dessen Beendigung feststeht, wie groß der Verlust tatsächlich ist, leistet die EKV. die Entschädigungssumme.

Eine Erleichterung dieser unter Umständen für den Exporteur sehr nachteiligen Bestimmung, deren Wirkung er sich nur durch die noch zu erwähnende Zession seiner Ansprüche entledigen könnte, liegt allerdings darin, daß in dem Falle, wenn der Verlust nach sechs Monaten noch nicht feststeht, eine sogenannte Vorentschädigung auf Grund einer Schätzung des möglichen Verlustes erfolgen kann. Später wird dann diese Summe mit dem endgültigen Betrage verrechnet.[116])

Auch hier wieder ist man bestrebt, soweit es möglich ist, dem Exporteur im Laufe der Weiterentwicklung entgegenzukommen. Von seiten der Versicherer wird aber unterstrichen, daß es nicht ihre Aufgabe sein kann, in dieser Beziehung finanzielle Erleichterungen auf direktem Wege zu gewähren, sondern daß hierfür die Banken durch ihre Vorschüsse in Frage kommen.

Von der Stellungnahme der Banken[117]) hängt ja überhaupt ein beträchtlicher Teil des Wertes der EKV. ab. Die Versicherung ist immer nur das eine Hilfsmittel zur Ermöglichung des Exportes, das andere und weit wichtigere liegt in dem Kredit des Exporteurs bei der finanzierenden Bank und den darauf beruhenden Vorschüssen dieses Instituts. Aber durch das Bestehen des Versicherungsvertrages soll der Geldgeber gerade erst den Anreiz dazu erhalten, die Geschäfte, die sonst eine große Unsicherheit in sich bergen, nun aber für ihn vertrauenswürdiger sind, zu ermöglichen.

---

[116]) § 12 der Allgemeinen Bedingungen.

[117]) Vgl. hierzu auch die Erörterungen auf der II. Internationalen Kreditversicherungskonferenz in: Frankfurter Zeitung Nr. 306 vom 24. 4. 1928.

Nach den neu redigierten Bedingungen[118]), in denen die Normen über die Rechtsstellung der Bank im Rahmen der EKV. eingehend zusamengestellt sind, ist es möglich, daß die Entschädigungsansprüche des Versicherungsnehmers auf seine Bank zediert werden können und somit das Geldinstitut die Stellung des Exporteurs gegenüber der Versicherungsgesellschaft einnimmt. Als Unterlage dafür kann der Versicherungsnehmer von der Gesellschaft die Ausstellung eines sogenannten „Deckungsschreibens" verlangen. Auf Grund dieser Urkunde steht die Bank sogar noch besser als der Versicherungsnehmer selbst, dem sie den Vorschuß gewährt hat. Ihr gegenüber verzichtet nämlich die Versicherungsgesellschaft auf gewisse Einreden, die sie dem Exporteur hätte entgegenhalten können (z. B. Verletzung gewisser Bedingungen), und die den Wert der Police herabsetzen. Stellt sich also nach Zession der Ansprüche auf die Bank heraus, daß der Versicherungsnehmer irgendwelche Formfehler bei Abschluß des Vertrages oder später sich hat zu Schulden kommen lassen, die eventuell dazu geeignet wären, das Versicherungsverhältnis aufzuheben,[119]) so hat dies keine Bedeutung mehr.

Die ins einzelne gehende juristische Bedeutung der mit der Zession verbundenen Bestimmungen muß hier außer Betracht bleiben, insbesondere auch deshalb, weil sie bis vor kurzem über ihre theoretische Bedeutung noch nicht hinausgelangt waren. Das Interesse der Banken, das bisher noch ziemlich zurückhaltend gegenüber der EKV. war, soll sich jedoch neuerdings in größerem Umfange steigern.[120])

Neben der Bündelversicherung und der Einzelversicherung, die den Kern der Betrachtungen bisher ausmachten, und die zusammen unter den sogenannten Plan A fallen, existieren auch noch einige andere Möglichkeiten der Versicherung, die unter den Bezeichnungen Plan B und C zusammengefaßt sind.

Die Einrichtung der EKV. nach dem Plan B oder auch Hamburger Plan genannt, ist zurückzuführen auf die scharfe Kritik, die der Regierungsplan von Anfang an gefunden hat, und die zur Herausarbeitung seiner Bedeutung hier nicht übergangen werden kann. Erst nachdem sich gezeigt hatte, daß der Plan A doch nicht so ganz als Fehlschlag anzusehen war, und als insbesondere die neue Vertragsform der Bündelversicherung immer mehr Anklang fand, sind die kritischen Stimmen allmählich verstummt.

Der Hauptsitz des gegnerischen Lagers war Hamburg, dann auch Bremen, wie überhaupt die hanseatischen Handelskreise, zu denen aus dem Reich noch große Organisationen und Interessenverbände hinzukamen. Schon ehe die EKV. organisiert war, als die Vorverhandlungen noch schwebten, verfocht man eifrig in Wort und Schrift die Ansicht, daß der ganze Plan „unzulässig,

---

[118]) § 16 der Allgemeinen Bedingungen.
[119]) Vgl. hierzu § 15 der Allgemeinen Bedingungen.
[120]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 209 vom 7. 9. 1928.

überflüssig und durchaus schädlich“ [121]) sei. Folgende Argumente führte man dafür an.

Aus finanzpolitischen Gründen ist es zu verurteilen, daß der Staat Beträge, die im Etat enthalten sind, für die EKV. zur Verfügung stellt.[122]) Die Summen, die für den Bedarf des Staates aus Steuern aufgebracht werden, bedeuten ein Opfer der Allgemeinheit, die Gesamtheit der Steuerpflichtigen trägt dazu bei. Einmal werden diese Beträge also der Volkswirtschaft entzogen, um ihr dann andererseits wieder zugeführt zu werden. Das erschwerende Moment liegt aber darin, daß die der Allgemeinheit entzogenen Mittel nicht der Gesamtwirtschaft wieder zur Verfügung gestellt werden, sondern nur einzelnen Wirtschaftskreisen, den Exporteuren und Fabrikanten, die somit auf Kosten öffentlicher Mittel eine Bevorzugung erfahren. Viel leichter und schneller führt es dagegen zum Ziel, wenn der Staat unter Vermeidung der Einrichtung eines neuen kostspieligen und schwerfälligen Organisationsapparates andere Mittel anwendet, wie Senkung des Zinssatzes, Herabsetzung der sozialen Lasten, Vermeidung von Zollerhöhungen usw.[123]) Letztes Ziel muß die Herabsetzung der deutschen Preise sein, um auf dem Weltmarkt wirkungsvoll konkurrieren zu können, und dies ist durch die letztgenannten Mittel schneller zu erreichen als durch eine EKV. in der Form, wie sie die Regierung vorgesehen hat. Auf anderem Wege, als durch indirekte Mittel eine Senkung der Preise herbeizuführen, soll der Staat gar nicht eingreifen. Eine Einmischung in das Geschäft selbst ist unter allen Umständen abzulehnen, man ist dabei allzuleicht geneigt, an die katastrophalen Folgen der Zwangswirtschaft zu erinnern.

Demgegenüber ist darauf hinzuweisen, daß der Gedanke der EKV. nicht weit genug durchdacht ist, denn, die Folgen, die mit einer gesteigerten Ausfuhr verbunden sind, bleiben nicht nur auf die unmittelbar beteiligten Parteien beschränkt, sondern pflanzen sich fort und beeinflussen auf Grund der wechselseitigen Bedingtheit aller sozialökonomischen Phänomene schließlich die ganze Volkswirtschaft, vorausgesetzt, daß sie auch mit genügender Stoßkraft versehen und ihrem Umfang nach in der Lage sind, sich bemerkbar zu machen. Den kostspieligen Apparat hat man gerade vermieden, indem man die praktische Ausführung zum überwiegenden Teil in die Hände der privaten Versicherungsgesellschaften gelegt hat, wodurch gleichzeitig die Gewähr gegeben ist, daß nach kaufmännischen Gesichtspunkten gearbeitet wird.

Neben den budgetrechtlichen Bedenken besteht eine andere große Gefahr in der Risikoübernahme durch das Reich. Besonders die Haftung für das Katastrophenrisiko kann zu bedeutsamen Verlusten führen, wofür die Verantwortung nicht getragen werden kann.

---

[121]) Versicherung und Geldwirtschaft 1926 Nr. 6 S. 58.

[122]) Dresdener Tagung des Verbandes Deutscher Exporteure in: Frankfurter Zeitung Nr. 907 vom 5. 12. 1925.

[123]) Mitteilungen der Handelskammer Hamburg 1925 Nr. 24 S. 315.

Die Regierung übernahm ja aber gar keine unbeschränkte Haftung, sie kann nur solange für den Schaden einstehen, wie der Fonds zuzüglich der anteiligen Prämien nicht erschöpft ist. Für darüber hinausgehende Fälle tritt die Rückversicherung ein.

Aber nicht nur für den Staat als solchen fürchteten die Gegner des Regierungsplanes nachteilige Folgen, sondern auch für die einzelnen beteiligten Privatwirtschaften, die Exporteure und Fabrikanten. Der deutsche Exporteur wird dazu verleitet werden, seine Geschäfte mit geringerer Sorgfalt auszuwählen, da sein Risiko nicht mehr so groß ist.[124]) Gute, altbewährte Firmen werden sich aber weniger dazu verleiten lassen. Sie erkennen den wahren Sachverhalt und den Grund der gesunkenen Ausfuhr und wissen, daß nur eine Senkung der hohen Produktionskosten einerseits und des Mangels an Kapital andererseits, der die Finanzierung unmöglich macht, eine Aenderung herbeiführen können. Letzten Endes wird durch die Erleichterung, die mit der EKV. verknüpft ist, nur eine Verschiebung hinsichtlich der exportierenden Firmen eintreten. Kleine unsolide Exporteure werden die willkommene Gelegenheit aufgreifen und sich in gewagte Geschäfte stürzen. Die neu aufkommenden Exporteure machen dem soliden Kaufmann Konkurrenz, und die Möglichkeit für neuen Wettbewerb mit dem Ausland wird erschwert durch die Verteuerung, die durch die Prämiensätze eintritt, sofern man die EVK. in Anspruch nimmt.

Um an das letzte anzuknüpfen, so tritt eine Verteuerung oder Beschränkung des Geschäftes nicht ohne weiteres ein. Die finanzkräftigen Exporteure können, wie sie selbst sagen, auf die Inanspruchnahme der EKV. verzichten, sie brauchen keine Erschwerung zu befürchten, und derjenige, der das Geschäft versichert, wird es nur dann tun, wenn er trotz des Aufschlags durch die Versicherungsunkosten noch auf einen Gewinn rechnen kann.[125]) Gegen die Gefahr der Hochzüchtung unsolider Geschäfte ist in dem Ausschuß, an dem die Regierung führend beteiligt ist, ein Sicherheitsventil geschaffen. Aber auch schon bei den Formalitäten, die durch die Versicherungsgesellschaft erledigt werden, kommt die Vorsicht, die man gerade in dieser Beziehung beobachtet, zum Ausdruck. Die Finanzierung schließlich soll gerade ermöglicht werden, denn viele Geschäfte können schon an sich ausgeführt werden, das Geld zur Bevorschussung der Tratte ist vorhanden, aber die Bank scheut sich vor dem ungewissen Risiko, und hier soll ihr die Versicherungspolice bzw. das Deckungsschreiben gerade hinreichende Sicherheit bieten, um sie zur Verwendung ihrer verfügbaren Kapitalien zu veranlassen.

Die größten Besorgnisse der Gegner richteten sich jedoch darauf, daß dem Export eine unliebsame Konkurrenz durch die

---

[124]) Siehe S. 62 Anm. 122 und 123.

[125]) Frankfurter Zeitung Nr. 106 vom 9. 2. 1926.

direkt exportierenden Produzenten erwachsen könnte.[126]) Man fürchtet, daß der Fabrikant nunmehr die Vermittlung des Exporteurs umgeht und sich selbst an den ausländischen Kunden wendet. Die Gefahr, die darin liegt, zeigt sich neben der Beeinträchtigung des Exporteurgeschäftes darin, daß der Fabrikant, in erster Linie der kleinere, über keine derartige Organisation verfügt, wie sie zu einer sorgfältigen Bearbeitung des fremden Marktes erforderlich ist. Darunter wird das Geschäft zu leiden haben und entweder in geringerem Maße zustandekommen oder aber dem Fabrikanten Nachteile infolge der mangelnden Kenntnis und Erfahrung einbringen. Insbesondere Bremen stellte sich hierbei auf einen stark polemischen Standpunkt, indem gesagt wird, daß, „wenn die Versuche der binnenländischen Industrie, das Exportgeschäft an sich zu reißen, die Unterstützung der Reichsregierung finden, sie damit beweise, daß ihr die volkswirtschaftlichen Funktionen des Außenhandels und insbesondere der Seeplätze unbekannt geblieben seien".[127])

Auch hiergegen bildet die Sorgfalt der Auswahl und die Tätigkeit des EKV.-Ausschusses einen Schutzwall. Ob es im Interesse der deutschen Volkswirtschaft liegt, die jeden gesunden Export unter den heutigen Verhältnissen begrüßen muß, die Ausfuhrmöglichkeiten nur auf die Exporteure zu beschränken, ist mehr als fraglich und scheint allzusehr vom einseitigen Interessentenstandpunkt diktiert zu sein.

Hiermit sind die Hauptargumente der Gegner des Regierungsplanes, insbesondere der Hamburger Exportkreise skizziert. Sie sind zugleich die Entstehungsgründe für einen Plan geworden, der wenige Monate nach dem Inkrafttreten des Planes A Wirksamkeit erlangt hat. „Nur ‚Neinsagen'," heißt es in einem Aufsatz[128]), „ist nicht hamburgische Art, es müssen auch gleichzeitig Vorschläge gemacht werden, in welcher Richtung die Lösung zu suchen ist." Von Anfang an, als die näheren Einzelheiten über die Absichten der Regierung bekannt wurden und in den Hamburger Kreisen keinen Anklang fanden, war man dort mit eigenen Entwürfen aufgetreten. Bereitwilligst hatte die Regierung auch hierüber die Verhandlungen mit ihnen aufgenommen mit dem Erfolg, daß im Juli 1926 ein zweites Schema als Hamburger Plan oder Plan B in Kraft gesetzt wurde. Aus der Tatsache heraus, daß dieser Plan entgegen den Vermutungen seiner Redakteure so gut wie keinen Erfolg zu verzeichnen hatte, „daß er als ein für die Praxis und für die deutsche EKV. bedeutungsvoller Faktor als

---

[126]) Der Reichsverband der deutschen Industrie hatte sich für das Projekt der Regierung ausgesprochen (Industrie- und Handelszeitung Nr. 45 vom 23. 2. 1926).

[127]) Ordentliche Generalversammlung des Nordwestdeutschen Wirtschaftsbundes in Bremen (Berliner Tageblatt Nr. 101 vom 1. 3. 1926).

[128]) Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 1926 S. 434.

erledigt anzusehen ist",[129]) hat eine eingehende Darstellung keinen praktischen Wert mehr. Nur in den Hauptzügen soll daher an dieser Stelle ein Ueberblick über diesen Versuch gegeben werden, aus mehr theoretischen Gründen, um zu zeigen, wie man auch von einer anderen Seite aus vermutet hat, das Problem der EKV. zu lösen.

Der Grundgedanke des Plan B liegt darin, daß die Bank oder ein anderes Kreditinstitut, das dem Exporteur das Ausfuhrgeschäft finanziert, versichert wird. Der Exporteur versichert die Warensendung zugunsten der Bank, er ist also immer noch Versicherungsnehmer, aber nicht mehr zu seinen eigenen Gunsten. Man will aus dieser Sachlage heraus die Bezeichnung EKV. nicht mehr für den Hamburger Plan gelten lassen, sondern besser von einer „Bankkreditversicherung" sprechen.[130]) Schließlich werden doch aber diese Bankkredite hier ausschließlich für Exportzwecke verwandt.

Die Organisation, die Beteiligung der privaten Versicherungsgesellschaften, die Stellung des Reiches ist dieselbe, nur beträgt der Reichsfonds hier fünf Millionen RM. aus der produktiven Erwerbslosenfürsorge. Die Abwicklung des Geschäftes, an der sich am klarsten die Unterschiede zu Plan A aufdecken lassen, ist allerdings anders.

Nach Plan B [131]) ist nur die Einzelversicherung, wie sie auch nach dem Regierungsplan zuerst nur allein bestand, möglich. Nachdem der Exporteur bei einer Bank einen Antrag gestellt hat, sein Exportgeschäft zu finanzieren, zieht die Bank Erkundigungen sowohl über den Antragsteller selbst als auch seinen Abnehmer ein. Der Exporteur seinerseits bemüht sich um Erlangung der EKV., die dafür einstehen muß, daß der Exporteur der Bank den erhaltenen Vorschuß zurückzahlt. Im Gegensatz zu Plan A trägt hier also der Exporteur das Risiko des Ausfuhrgeschäfts in vollem Umfang allein. Die Haftung der Gesellschaft erstreckt sich auf zwei Drittel des Vorschusses der Bank, während ein Drittel der Gefahr die Bank selbst trägt. Entsprechend verschoben ist in diesem Falle auch die Bedeutung der Uneinbringlichkeit, sie muß in der Person des Exporteurs, des Schuldners der Bank liegen. Der Anlaß für die Uneinbringlichkeit auf seiten des Exporteurs ist dann wieder die Nichtzahlung des ausländischen Kunden. Die privatwirtschaftlichen Gründe für die Uneinbringlichkeit sind dieselben wie im andern Fall für den ausländischen Importeur. Im Katastrophenfall ist dagegen die Haftung des Reiches auf den vollen Schaden der Versicherungsgesellschaft bemessen, während sonst das Reich nicht beteiligt ist. Die Mindestlaufzeit des Vertrages beträgt vier Monate und rechnet von dem Tage der Vorschußleistung der Bank an.

---

[130]) Maschinenbau 1926 Nr. 20.
[131]) Allgemeine Bedingungen B für die EKV. (Merkblatt des Hermes).
[129]) Fehling aaO. S. 3.

Eine praktische Bedeutung hat, wie gesagt, dieser Plan nicht erlangt, es sind nur verschwindend wenig Versicherungsverträge nach seinen Grundsätzen zustande gekommen. Insofern steht er in einer Linie mit dem dritten Plan, den man im Oktober 1926 eingeführt hat, dem Plan C.

Dieser dritte EKV.-Plan ist zum Unterschied gegen die andern beiden gerade auf das Land beschränkt, das ausgeschlossen geblieben ist. Er gilt nämlich nur für den Handelsverkehr mit Rußland.

Aber nicht alle Geschäfte nach dem östlichen Nachbarn Deutschlands sind dadurch versicherbar, sondern nur ein ausgewählter Teil, der nach dem Gesichtspunkt der besonderen Wichtigkeit und Bedeutung für die deutsch-russische Handelsbilanz ausgewählt worden ist. Eine wesentliche Erleichterung war schon durch die Organisation des 300-Millionenkredits und die damit verbundenen Staatsgarantien geschaffen worden, wie weiter unten ausgeführt werden soll. Da aber auch hierbei schon eine Beschränkung der zu garantierenden Geschäfte eingetreten war, blieb immer noch ein beträchtlicher Anteilsatz ohne staatliche Hilfe und konnte daher nicht unternommen werden. Hier soll nun der Plan C einsetzen, indem er die Wollausfuhr und den Baumwollhandel, deren Hauptvermittler Bremen ist, die Ausfuhr von Pferden und Saatgut, die Ostpreußen in erster Linie zugute kommt, und schließlich auch die Einfuhr von Pelzen erleichtern soll. Genauer gesagt handelt es sich also um eine Export- und Importversicherung, jedoch bleibt die letztere gemäß dem Rahmen der Arbeit außer Betracht, was aber im Grunde genommen dem Umfang der Bestimmungen keinen Abbruch tut, da Exporteur und Importeur immer nebeneinander genannt werden und für beide dieselben Regelungen getroffen worden sind.

Der Plan C [132]) ist insofern mehr nach Plan A als nach dem Hamburger Projekt aufgezogen, als es sich hier wieder um eine Versicherung der Warenforderung handelt. Der Exporteur geht die Versicherung zu seinen eigenen Gunsten und nicht denen der finanzierenden Bank ein. Aber nur akzeptierte Wechselforderungen kommen in Betracht, so daß die besonderen Erleichterungen für die D/P-Geschäfte, wie sie nach dem Berliner Plan geschaffen wurden, hier nicht Platz greifen. Wichtig ist, daß der Ausfuhrhändler den ersten Teil des Schadens trägt, es handelt sich bei ihm um eine Voraushaftung, um ein erstes Risiko. Nach außen hin, nach dem Wortlaut des Vertrages kann es so aussehen, als ob die private Gesellschaft die Hälfte des Risikos trägt, da die Beteiligung des Reiches wieder auf internen Abmachungen zwischen Staat und Versicherern beruht.[133]) In diesen Verträgen, die mit

[132]) Allgemeine Bedingungen für die EKV. C. in: Berliner Börsenzeitung Nr. 502 vom 27. 10. 1926.

[133]) Vertrag des Reiches mit den Versicherungsgesellschaften in: Berliner Börsenzeitung Nr. 2 vom 27. 10. 1926

denselben Versicherungsgesellschaften wie in Plan A und B abgeschlossen worden sind, und in deren Händen auch die technische Regelung in gleicher Weise liegt, wird ausgesprochen, daß die Hälfte der Reichshaftung auf das Land entfallen soll, das für den Versicherungsvertrag bzw. den Exporteur zuständig ist. Die Länder haben insofern dabei noch eine besondere Bedeutung, als in allererster Linie von ihnen das Zustandekommen des Versicherungsvertrages abhängig ist. An sie müssen die Gesuche der Exporteure gerichtet werden, und sie geben diese nach Erklärung der anteiligen Haftungsübernahme an das Reich (Reichswirtschaftsministerium) bzw. die private Gesellschaft weiter.

Auf diese drei Partner sind auch die Prämien zu verteilen.

Wie nach den anderen Regelungen ist auch bei dem Plan C die Uneinbringlichkeit Voraussetzung für das Eintreten des Versicherungsfalles. Aber in diesem Punkt ist eine Definition gegeben, die fast an die Begriffe, die man mit einer Garantie verbindet, erinnert. Nicht die genau präzisierten Fälle, wie sie sonst bekannt sind, liegen hier vor, sondern ausschließlich ist der Tatbestand dann vorhanden, „wenn der ausländische Schuldner seine Verbindlichkeiten bei Fälligkeit nicht erfüllt, und der Versicherungsnehmer nicht in der Lage ist, die versicherte Forderung durch rechtliche Zwangsmaßnahmen beizutreiben".[134]) Die Entschädigung wird aber erst gezahlt, nachdem der endgültige Ausfall feststeht.

Nunmehr ist das gesamte System der deutschen Exportförderung, soweit sie sich auf die Kreditversicherung beschränkt, in ihren Grundzügen dargestellt worden, indem das Hauptgewicht auf die Teile des Schemas gelegt wurde, die von der größten Bedeutung sind, nämlich Plan A und hier wieder besonders die sogenannte Bündelversicherung. Daß gewisse Maßnahmen des Gesamtplanes sich nicht durchsetzen konnten, erlaubt noch nicht, sie ganz beiseite zu lassen, da neben der Unvollständigkeit des ganzen Bildes, die damit gegeben wäre, auch mißlungene Versuche und die Kenntnis wenigstens ihrer grundlegenden Gedanken nicht ohne Wert sind und gerade für die Weiterentwicklung oder geplante Verbesserungen als warnendes Beispiel dienen können.

Wenn man anschließend die praktischen Ergebnisse der deutschen EKV. etwas näher untersuchen will, so ist man dabei nur auf sehr geringes Zahlenmaterial angewiesen. An statistischen Veröffentlichungen kommen nur die Zahlen in Frage, die anläßlich der Sitzungen der Großen Kommission zusammengestellt werden. Diese Sitzung findet nur einmal im Jahre statt und ist zum erstenmal am 22. Juli 1927 und dann wieder im laufenden Jahre am 3. September einberufen worden. Was vorher und nachher an Nachrichten durchsickerte, beruht mehr oder weniger auf Schätzung und ist deshalb vorsichtig zu werten.

---

[134]) Siehe S. 66 Anm. 133.

Schon sehr bald nach ihrer Einführung zeigte sich, daß das Interesse der Produzentenkreise für die EKV. größer war als das der Exporteure.[135]) Besonders aus dem Lager der Textilindustrie liefen anfangs viele Anträge ein. In zweiter Linie folgte die eisenverarbeitende Industrie, dann Spielwaren- und Stahl- und Eisenindustrie. Daneben wurde die Versicherung auch von vielen anderen Zweigen der Produktion in Anspruch genommen, nur nicht in so starkem Maße wie von den genannten. Bevorzugt waren die Länder in Südamerika und auf dem Balkan, dann die Türkei, die baltischen Randstaaten und auch England.[136]) Anfang August 1926 konnte man dann auch eine zunehmende Inanspruchnahme durch die Exporteure feststellen. Nachdem der Vorteil erst einmal erkannt war, machten dieselben Firmen auch wiederholten Gebrauch davon.[137])

Die Verteilung auf die verschiedenen Erdteile betrug bis zum 26. August 1926: [138])

Europäisches Ausland außer England . .	5,6	Mill. RM.
England und Kolonien	0,6	„ „
Nord- und Südamerika	1,9	„ „
Asien	1,1	„ „
Afrika	0,05	„ „

Bis Mitte September 1926 hatten die nach Plan A angemeldeten Versicherungen eine Höhe von rund 13 Millionen RM., bis Mitte Oktober von 15 Millionen RM. erreicht, Plan B war sehr wenig beansprucht worden.[139])

Nach dem Bericht der ersten Kommissionssitzung ergibt sich folgendes Bild, das also für einen Zeitraum von etwa eineinhalb Jahren gilt. Die Gesamtzahl der Anträge, die an den Ausschuß gelangt sind, betrug 6760, d. h. also, darunter sind nicht alle Gesuche überhaupt zu verstehen, denn ehe sich der Ausschuß mit ihnen befaßte, wurden sie erst von den Versicherungsgesellschaften durchgeprüft und nur insoweit dem Ausschuß vorgelegt, als es zu verantworten war. Die zweite Auswahl nahm dann dieses Gremium vor. Somit wurden 3629 [140]) Anträge im Werte von 56,6 Millionen RM. zum Abschluß eines Versicherungsvertrages zugelassen, während 2839 (44 v. H.) im Werte von 34,5 Millionen Reichsmark abgelehnt wurden. Unter den nicht genehmigten Gesuchen befinden sich sowohl solche, die an die Versicherungsgesellschaft, als auch solche, die an den Ausschuß gelangt sind.[141])

---

[135]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 124 vom 4. 6. 1926.

[136]) Frankfurter Zeitung Nr. 388 vom 28. 5. 1926.

[137]) Ebenda Nr. 597 vom 13. 8. 1926.

[138]) Versicherung und Geldwirtschaft 1926 Nr. 44 S. 462.

[139]) Versicherung und Geldwirtschaft 1926 Nr. 43 S. 454.

[140]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 209 vom 7. 9. 1928: statt 3629 die Zahl 3734.

[141]) Versicherung und Geldwirtschaft 1927 Nr. 32 S. 293.

Das Bild, das sich nach der zweiten Tagung der Großen Kommission im Jahre 1928 ergeben hat,[142]) ist entsprechend der wachsenden Bedeutung der Bündelversicherung in hervorragendem Maße mit Angaben über diese Vertragsform ausgefüllt. Nunmehr zeigt sich auch in greifbaren Zahlen, wie sich der größte Teil der Geschäftsabschlüsse in den erst seit einem Jahr in großem Umfange eingeführten neuen Bündelverträgen vollzieht. Vergleichbare Ziffern sind deshalb für die Bündelversicherung noch nicht vorhanden, da anläßlich der diesjährigen Tagung das erste Material darüber herausgekommen ist. Es bleibt nur übrig, sie mit den Einzelverträgen und diese wieder mit denen des Vorjahres zu vergleichen. Dabei wird sich zeigen, daß die Einzelverträge gegenüber dem Vorjahr zurückstehen, erst recht aber neben dem Betrage der Bündelverträge verschwinden.

Es betrug die Gesamtzahl der Einzelanträge in der Zeit vom 1. Juli 1927 bis zum 30. Juni 1928: 3495, fast die Hälfte nur vom vorigen Bericht. Der Ablehnung verfielen 813 Anträge (25 v. H.) im Werte von 12,2 Millionen RM., so daß 2468 Gesuche mit einer Versicherungssumme von 21,7 Millionen RM. genehmigt wurden.[143]) Nicht alle Deckungen werden aber tatsächlich in Anspruch genommen, aus diesem Grunde erscheint die Zahl der tatsächlichen Policierung geringer, sie macht rund 10 Millionen RM. aus.

Wenn sich somit ein Rückgang gegen das vorige Berichtsjahr ergibt, so muß man wie gesagt nicht die Ziffern über die Bündelverträge vergessen. Von ihnen sollen die folgenden Zahlen einen Ausschnitt geben.

Versicherungssumme der Bündelverträge:

Bis Dezember 1926	5,3	Millionen RM.
„ „ 1927	21,7	„ „
1. 1. 1928 bis 30. 6. 1928 . .	16,0	„ „

Die laufenden Bündelverträge verteilen sich auf:

Die Hansestädte	mit 81	v. H.
Bayern	„ 8	„ „
Rheinland	„ 3	„ „
Frankfurt a. M.	„ 3	„ „
Berlin	„ 3	„ „
Sachsen	„ 2	„ „

Die Höhe der Verschiffungen im Rahmen der Bündelverträge, deren Wert den Einzelverträgen an die Seite zu stellen ist, beträgt vom 1. Juli 1927 bis 30. Juni 1928 43 Millionen RM. Dazu muß eine Summe von 7 Millionen RM. für die noch nicht gemeldeten Versendungen, von denen eine Beurteilung des Versicherungsbetrages dieser Vertragsform immer abhängt, eingesetzt werden, wodurch sich eine Gesamtsumme von 50 Millionen ergibt. Als Gesamtzahl für die tatsächliche Policierung erhält man also unter

---

[142]) s. Anm. 140.

[143]) Vgl. hierzu die Angaben auf S. 68.

Hinzuziehung der Einzelverträge eine Summe von 60 Millionen Reichsmark für das Berichtsjahr 1927/28.

Die näheren Aufteilungen der Zahlen sind in der Weise vorgenommen, daß erstens die Summen und zwar nach allen Versicherungsmöglichkeiten zusammen, die auf die einzelnen Erdteile entfallen, aufgeführt sind, dann einzelne Länder, die für die EKV. von größerer Bedeutung sind, und weiter die prozentualen Anteile, die auf die deutschen Ländergebiete und besonders beteiligten Provinzen entfallen, schließlich noch die Bedeutung für die verschiedenen Warengruppen.

Die vom EKV.-Ausschuß zugelassenen Geschäfte vom April 1926 bis August 1927 verteilen sich danach wie folgt.

I. Aufteilung nach Erdteilen.[144])

Europäisches Ausland außer England . .	25,4	Mill. RM.
England und Kolonien	2,6	„ „
Vereinigte Staaten von Nordamerika . .	2,0	„ „
Mittel- und Südamerika	20,6	„ „
Asiatische Länder	4,6	„ „
Afrika	1,4	„ „

II. Meistbedachte Länder.[144])

Brasilien	5,5	Mill. RM.
Rumänien	4,1	„ „
Columbien	3,8	„ „
Portugal	3,9	„ „
Jugoslavien	3,0	„ „
Griechenland	2,6	„ „
Mexiko	2,5	„ „
Polen	2,5	„ „
Türkei	2,2	„ „
Argentinien	2,1	„ „

Im folgenden sind die neuesten Zahlen nach der Kommissionssitzung vom 3. September 1928 zugefügt, für Gruppe I und II sind sie nicht vorhanden.

III. Verteilung innerhalb des Deutschen Reiches.[145])

	v. H.	v. H.
Hamburg	18,0	14,0
Rheinland	15,0	14,0
Sachsen	15,0	20,5
Berlin	10,3	11,0
Westfalen, Ruhrgebiet	9,0	6,0

[144]) Wirtschaftliche Nachrichten. Wien 1927 Nr. 24, und Frankfurter Zeitung Nr. 549 vom 27. 7. 1927.

[145]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 224 vom 25. 9. 1926 und Nr. 209 vom 7. 9. 1928.

	v. H.	v. H.
Mitteldeutschland	8,0	9,0
Bayern	6,0	6,0
Frankfurt a. M.	6,0	7,0
Schlesien	4,8	5,0
Württemberg	4,5	4,0
Baden	3,2	3,0
Ostpreußen	0,2	0,5

IV. Verteilung auf einzelne Branchen.[145])

	v. H.	v. H.
Textilwaren	27,5	30,0
Kleineisenwaren	14,0	6,2
Spiel- und Galanteriewaren	11,6	10,4
Stahl und Eisen	9,0	5,0
Maschinen	6,3	5,2
Chemikalien	6,0	6,3
Papier	4,4	6,5
Metallwaren	4,0	3,2
Leder	4,0	8,0
Instrumente und Apparate	4,0	6,8
Glas, Porzellan	3,4	6,0
Elektrometalle	2,1	2,5
Baumaterialien	1,6	0,6
Lebensmittel	1,4	1,0
Holz und Möbel	1,0	1,1
Landwirtschaft	0,2	1,2

Ueber die Schäden, die eingetreten sind, war anläßlich der ersten Tagung der Kommission noch nichts Näheres verlautbart worden. Man hatte sich darauf beschränkt, zu erklären, daß ein Urteil darüber deshalb noch nicht möglich sei, weil die meisten Risiken noch nicht abgelaufen wären. Für das Jahr 1927/28 liegen jetzt dagegen auch hierüber nähere Angaben vor, obwohl deren Wert wegen des Mangels einer Vergleichbarkeit mit der vorangegangenen Periode vermindert wird. Vom 1. Juli 1927 bis 30. Juni 1928 wurden Schäden in einem Betrage von 72 563 RM., die durch die Prämieneinnahmen voll gedeckt waren, abgewickelt.[146])

II. Die Exportkreditgarantie des Reiches für das Rußlandgeschäft.

Der deutsche Außenhandel ist nun nicht nur auf dem Wege der EKV. unterstützt worden, sondern das Reich hat sich auch dazu entschlossen, durch die Erteilung von Garantien Exportkredite zu ermöglichen. Einen hervorragenden Platz nimmt hier die Sonder-

---

[145]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 224 vom 25. 9. 1926 und Nr. 209 vom 7. 9. 1928.

[146]) Vgl. S. 69 Anm. 142.

regelung ein, die für das Rußlandgeschäft getroffen wurde in Gestalt der Ausfallbürgschaft, die das Reich für einen Kredit von 300 Millionen übernommen hat.[147])

Die Handelsverkehrslage zwischen Deutschland und Rußland ist so eigenartig gestaltet, vornehmlich durch die Organisation des russischen Außenhandels, daß sie zum Verständnis und als Unterlage der Reichsgarantie einer kurzen Würdigung unterzogen werden muß.

Wie in politischer Beziehung so stehen sich auch im Wirtschaftsverkehr zwei vollkommen verschiedene Welten gegenüber, die deutsche privatkapitalistisch aufgebaute Wirtschaftsorganisation und der russische Staatskapitalismus. Beide Systeme sind so grundverschieden in ihrem Aufbau und den Prinzipien, daß hieraus immer wieder Schwierigkeiten entstehen, für deren Ueberwindung bisher noch kein geeignetes Mittel gefunden worden ist.

Die staatskapitalistische Organisation des russischen Außenhandels[148]) findet ihren Ausdruck darin, daß der gesamte Export und Import einzig und allein vom Staat reguliert und durchgeführt wird. Die russische Regierung hat das Handelsmonopol inne und gestattet keinem Privatmanne, auf eigene Rechnung mit dem Ausland in Handelsverkehr zu treten. Seit 1922 sind geringe Ausnahmen hiervon möglich, die aber nichts an der überragenden Machtstellung des Staates beeinträchtigen. Jeglicher Verkehr mit dem fremden Kaufmann wird von dem obersten ausführenden Organ des Monopols, dem Außenhandelskommissariat, durchgeführt, in ihm verkörpert sich der russische Ein- und Ausfuhrhändler. Die Unterorgane, die sich aus rein staatlichen Behörden, in der Provinz den Handelskontoren, den Genossenschaften und Aktiengesellschaften, die Werkzeuge staatlicher Politik sind und nicht mit den westeuropäischen Begriffen zu identifizieren sind, zusammensetzen, sind dem einheitlichen Apparat der Monopolorganisation organisch eingegliedert. Als der wertvollste Stützpfeiler des russischen Handelssystems ist seine Außenorganisation anzusehen, die sich über alle die Staaten verteilt, mit denen es der Union gelungen ist, Handelsverträge oder ähnliche Abmachungen abzuschließen. In diesen Ländern hat die Union die sogenannten

---

[147]) Die Regierung hat neben der Rußlandgarantie sowohl im Nachtragsetat für 1927 als auch in dem für 1928 Garantiesummen ausgesetzt, die für Lieferungen an ausländische Regierungen, für einzelne große Sondertransaktionen der Exporteure und für Banken, die die Finanzierung von Exporten übernehmen, bestimmt waren. Sie sind voll in Anspruch genommen worden, soweit ihre Geltungsdauer abgelaufen ist, und haben dem Reich keinen Schaden verursacht. (Industrie- und Handelszeitung vom 21. 1. und 15. 3. 1928.)

[148]) Seraphim, Rußland. Einzelheft aus Bd. I der „Osteuropäischen Länderberichte" (Schriften der Industrie- und Handelskammer, Breslau, Heft 5) 1927 S. 248 ff. und

derselbe, Wesen und Entwicklung des Außenhandels Sowjetrußlands in: Neue Grundlagen der Handelspolitik S. 173 ff.

Handelsvertretungen eingerichtet, in denen alle Fäden des Wirtschaftsverkehrs mit dem betreffenden Staat zusammenlaufen. Ihnen sind auch die privaten Organisationen unterstellt, die in ganz geringem Umfang und unter stark einschränkenden Vorschriften Vertreter ins Ausland entsenden dürfen, so daß deren praktischer Erfolg sich ebenfalls nach dem Wirtschaftsplan richten muß, der für die Dauer von einem Jahr genau festlegt, was ein- bzw. ausgeführt werden soll.

Die Organisation, die Rußland hiermit geschaffen hat, legt dem normalen Handelsverkehr sehr schwerwiegende Fesseln auf, da die Bewegungsfreiheit, die der deutsche Exporteur sonst im Verkehr mit anderen Ländern genießt, hierdurch starre Regelungen und bürokratische Handhabung gehemmt wird. Das russische Außenhandelsmonopol erlaubt es, jederzeit den Handelsverkehr in ganz bestimmte Bahnen zu lenken, die von der Regierung hauptsächlich nach politischen Gesichtspunkten verfolgt werden. Die freie Konkurrenz der Ausländer auf dem russischen Markt bleibt somit ausgeschlossen, denn das Außenhandelskommissariat kann plötzlich jegliche Einfuhr aus dem einem Lande aufgeben und seinen Bedarf in einem anderen decken, wodurch ein solider Geschäftsverkehr, der auf lange Sicht und dauernde Verbindung gerichtet ist, sich nicht entwickeln kann.

Trotzdem hat Deutschland versucht, soweit es möglich und zu verantworten schien, das deutsch-russische Geschäft wieder zu beleben,[149]) wobei auch von unserer Seite aus politische Gründe mit im Spiel waren. Vor allem aber „ist bei dem Verlust wichtiger Absatzgebiete durch den Krieg und die Nachkriegspolitik der Ententestaaten für uns die Wiedergewinnung der osteuropäischen Märkte eine Lebensfrage".[150]) Nach dem Abkommen vom 6. Mai 1921, das den Anfang der Wiederanknüpfung der Beziehungen bildete, erfolgte im Jahre 1922 anläßlich der Konferenz von Genua der Abschluß des Rapollovertrages. Er trägt noch rein politischen Charakter und hat seine Hauptbedeutung in dem Verzicht Deutschlands auf seine Forderungen aus Vorkriegsschulden, wofür Rußland keine Ansprüche aus dem Friedensvertrag oder sonst hinsichtlich irgendwelcher Reparationen erheben wird. Praktische Folgen zeitigte erst der im Jahre 1925 zustande gekommene Wirtschaftsvertrag[151]), der sich aus einer Anzahl von Einzelverträgen zusammensetzt und auf dem Grundsatz der Gegenseitigkeit und Meistbegünstigung aufgebaut ist. Hiervon steht besonders die Gegenseitigkeit nur auf dem Papier, da sie nur dann von Bedeutung für den deutschen Kaufmann werden kann, wenn sie unter Rücksichtnahme auf die eigenartigen russischen Verhältnisse

---

[149]) Bonwetsch, Kreditgewährung an Rußland in: Deutsche Wirtschaftszeitung 1928 Nr. 32.

[150]) Seraphim, Wesen und Entwicklung S. 201.

[151]) Reichsgesetzblatt II Nr. 1 vom 13. 1. 1926.

Gleichstellung mit den anerkannten Trägern der Wirtschaft gewährleistet.

Unter diesen Umständen kann es denn nicht Erstaunen erregen, daß der Warenverkehr mit Rußland nur sehr zögernd in Fluß kam. Das Mißtrauen in die Beständigkeit und Dauer des Regimes der Sowjets und nicht zuletzt die allgemeine Unkenntnis der russischen inneren Verhältnisse taten ein übriges, um immer wieder Hindernisse in den Weg zu legen. Dazu kam auch für den Handel mit der Union dieselbe Kalamität, mit welcher der gesamte deutsche Handel und die Wirtschaft überhaupt zu kämpfen hatte — es fehlte an dem nötigen Kapital, wodurch „die Lösung des Kreditproblems oder, allgemeiner ausgedrückt, das Problem der auf weite Sicht angelegten Zusammenarbeit bisher ungemein erschwert“ [152]) wurde.

Der erste bedeutsame Schritt auf dem Wege, hier in größerem Maßstabe eine Abhilfe zu schaffen, geschah durch den 100-Millionen-Kredit, der im Rahmen eines Kreditabkommens zwischen einer deutschen Großbankengruppe unter Führung der Deutschen Bank und der Reichskreditgesellschaft A.-G. einerseits und der Russischen Staatsbank andererseits im Oktober 1925 gewährt wurde. Der Kredit, der nicht voll in Anspruch genommen worden war, wurde Ende Februar 1926 vertragsgemäß zurückgezahlt.[153])

Nachdem sich so die Möglichkeit für eine Anbahnung wirtschaftlicher Beziehungen als durchführbar erwiesen hatte, ging man sehr bald danach zu einer großzügigen und den Rahmen des 100-Millionen-Kredites überschreitenden Regelung über. Das Reich trat führend in den Vordergrund, indem es eine Garantie in Form einer Ausfallbürgschaft für Lieferungsgeschäfte nach der UdSSR. übernahm.[154]) Da nach der Einführung der EKV. Rußland nicht zu den Ländern gehörte, nach denen von der Versicherung der Warenforderungen Gebrauch gemacht werden konnte, wurde dieser allerdings auf anderen Grundsätzen aufbauende, aber doch wieder nahe verwandte Plan bewußt als Ergänzung zum EKV.-Schema eingeführt, um die Lücke, die noch bestand, auszufüllen, daneben wurde später noch der schon erwähnte Plan C geschaffen, da auch die Ausfallbürgschaft noch keine alles umfassende Regelung brachte.

Die Organisation der Ausfallbürgschaft [155]) führte man in der Weise durch, daß als wichtigstes Organ ein interministerieller Ausschuß geschaffen wurde, bei dem die Entscheidungsgewalt über die zu stellenden Anträge der deutschen Ausfuhrfirmen lag. An diesem Ausschuß waren beteiligt: das Reichswirtschaftsmini-

---

[152]) Seraphim, Wesen und Entwicklung S. 206.

[153]) Ostexpreß, Wirtschaftsausgabe Nr. 234 vom 7. 10. 1925, Nr. 23 vom 28. 1. 1926 und Nr. 48 vom 26. 2. 1926

[154]) Amtliche Bekanntmachung im Deutschen Reichsanzeiger Nr. 92 vom 21. 4. 1926.

[155]) Berliner Börsenzeitung Nr. 184 vom 21. 4. 1926.

sterium, das Auswärtige Amt, das Reichsfinanzministerium, das Reichsarbeitsministerium und die Länder Preußen, Bayern und Sachsen. Neben dem Ausschuß stand als Berater eine Kommission aus Vertretern der großen Wirtschaftsorganisationen und außerdem pflegte man eine gewisse Zusammenarbeit mit dem von den Russen gegründeten Kreditausschuß.[156]) Die Entscheidung, die der Ausschuß im Einvernehmen mit der Kommission zu fällen hat, richtet sich danach, in welchem Reichsgebiet die Firma, die den Antrag stellt, ihren Sitz hat, um solche Gegenden zu bevorzugen, in denen die Arbeitslosigkeit besonders groß ist. Weiterhin ist entscheidend, wie groß der Prozentsatz deutscher Arbeit an der Ware ist, und ob die Möglichkeit von Nachlieferungen besteht usw. Auf die Untersuchung der letztgenannten Frage wird besonderes Gewicht gelegt, weil das grundsätzliche Streben darauf gerichtet ist, einen dauernden Geschäftsverkehr anzuregen, der auch über die Geltung des Garantieplanes hinausreicht.

Aehnlich wie bei der EKV., wo die Privatgesellschaften die praktische Durchführung übernommen haben, liegt hier der technische Teil der Abwicklung des Geschäftes in Händen der Garantieabteilung der Deutschen Revisions- und Treuhand-A.-G. Sie bildet die Geschäftsstelle.

Hinsichtlich des Gegenstandes der Garantie ergeben sich aber wesentliche Verschiedenheiten zur EKV. Versicherungsfähig waren alle Ausfuhrgeschäfte, hier jedoch haben wir es mit Spezialgarantien für bestimmte Arten von Lieferungsgeschäften zu tun. Darin liegt, wie auch schon angedeutet wurde, ein Mangel, der durch den EKV.-Plan C ausgemerzt werden sollte.

Die Ausfallbürgschaft kommt nur für sogenannte „schwere" und „leichte" Installationen in Frage. Unter schweren Installationen sind „vollständige Einrichtungen oder umfangreiche Teileinrichtungen ausgedehnter industrieller Anlagen und großer Werkstätten oder die Erneuerung solcher Anlagen"[157]) zu verstehen. Der Kredit, den die deutsche Lieferfirma gewährt, soll bei dieser Art von Geschäften nicht über den 31. Dezember 1930 hinausgehen. Kürzer dagegen ist der erlaubte Zahlungstermin bei den leichten Installationen, hier ist der Stichtag der 31. Dezember 1928. Die Kredite brauchen bei diesen Transaktionen deshalb nicht so lange zu laufen, weil es sich um Waren handelt, die in kürzerer Zeit geliefert werden als die schweren Einrichtungen, es sind einzelne Produktionsmittel wie Maschinen stehender oder beweglicher Art, Flugzeuge und Autos, es darf sich ausdrücklich nicht um verbrauchbare Güter handeln.

Bei beiden Arten der Geschäfte verteilt sich jedoch das Risiko in gleicher Weise. Grundlegende Vorbedingung ist die Vorlegung

---

[156]) Hahn, Die Deutsche Ausfallbürgschaft für Lieferungen nach Rußland in: Osteuropa 1925/26 Heft 10 S. 554.

[157]) Allgemeine Bestimmungen über die Ausfallbürgschaft 1. Abschnitt I 1 c.

eines vom russischen Besteller akzeptierten Wechsels, der die Wechselbürgschaft der russischen Staatsbank oder der Berliner Handelsvertretung tragen muß. Das Reich trägt dann 35 v. H. des Ausfalls der Kaufsumme, die Länder 25 v. H. und die exportierende Firma bleibt mit 40 v. H. im Eigenrisiko. Hiervon muß außerdem der Private eine Vorhaftung von 20 v. H. auf sich nehmen, auf Grund deren er genau wie bei der EKV. im Schadensfalle als erster zu haften hat. Von den deutschen Ländern wird in jedem Einzelfalle das beteiligt, in dem die betreffende Lieferfirma, die den Vertrag eingegangen ist, ihren Sitz hat. Fast alle größeren Staaten haben der Anregung der Reichsregierung entsprochen — als einem der ersten geschah es in Bayern [158]) — und haben generell die Haftung für 25 v. H. übernommen, während einige kleinere Länder, die nicht so leistungsfähig sind, sich ihre Entscheidung für die Einzelfälle vorbehalten haben.[159])

Gemäß dem Wesen der Garantie tritt die Entschädigungspflicht des Staates schon bei Nichtzahlung des russischen Schuldners ein. Bei genauer Betrachtung lassen sich jedoch zwei Stufen unterscheiden. Erstens wird die Bürgschaft fällig, wenn der Akzeptant des Wechsels bzw. die Avalisten, nämlich die russissche Staatsbank oder die Handelsvertretung den Wechsel nicht honorieren. Meistens muß er aber ordnungsmäßig protestiert und ein Monat nach dem Eingang der Meldung hiervon verstrichen sein. Eine sofortige Zahlung kommt also auch hier nicht in Frage, sondern man wartet erst ab, was der Gläubiger eventuell selbst noch erreichen kann.

Im ganzen sind die Geschäfte auf einen runden Betrag begrenzt, indem von der Reichsregierung 105 Millionen RM. zunächst ausgesetzt wurden. Man hoffte, daß auf diese Weise — die 105 Millionen Mark machten nur die Garantiesumme aus — Geschäfte im Gesamtwert von 300 Millionen Mark zu finanzieren wären. Davon sollte je die Hälfte auf die schweren und leichten Installationen entfallen. Der Reichsfonds wurde jedoch nicht genau seiner Bestimmung gemäß ausschließlich für Garantien verwandt, sondern man unterstützte mit ihm noch besondere Einzelzwecke, wie deutsche Durchfuhrgeschäfte durch Rußland, die deutschen Unternehmen, die eine Konzession der Union erhalten hatten u. ä. m. Außerdem ist ein Teil des Reichsfonds zur Garantie für kurzfristige Kredite abgezweigt worden, die insbesondere für die Kleineisenindustrie bestimmt waren. Für den reinen Garantiefonds blieben daher nur 87,4 Millionen RM., so daß nur für 249 Millionen Mark Lieferungsgeschäfte unterstützt werden konnten. Da der Bedarf aber doch darüber hinausging, sah sich das Reich schließlich gezwungen, die Lücke wieder auszufüllen.

---

[158]) Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Berlin vom 10. 5. 1926, S. 452.

[159]) Berliner Börsenzeitung Nr. 188 vom 23. 4. 1926.

Daher wurde in einem besonderen Gesetz[160]) eine Zusatzgarantie übernommen in einem Betrage von 23,5 Millionen RM.

Die Hauptschwierigkeit war mit der Verteilung der Haftung jedoch noch nicht beseitigt, sie lag vielmehr in der Durchführung der Finanzierung. Welche Hindernisse in dieser Frage zu überwinden waren, geht daraus hervor, daß erst nach Monaten eine Lösung gefunden wurde. Anfänglich sollten die privaten Firmen die Finanzierung selbst übernehmen, d. h. sich an eine ihrer Bankverbindungen wenden. Sehr bald traten jedoch die Russen mit der Forderung hervor, wenn möglich die Finanzierung für das ganze Geschäft einheitlich durchzuführen. Auch im deutschen Interesse lag schließlich eine Lösung in diesem Sinne, da man sich wohl oder übel der überlegenen russischen zentralisierten Organisation anpassen mußte. Man sieht, wie die Form des russischen Handelsmonopols ihre Auswirkungen hat und auch die ausländischen Kontrahenten sich dem beugen müssen, indem sie ähnliche Korporationen für diesen speziellen Zweck bilden. Zunächst trat darauf das Bankenkonsortium in ähnlicher Zusammensetzung wie schon bei dem 100-Millionen-Kredit auf den Plan und nahm die Verhandlungen mit den Russen auf. Der Streitpunkt, um den sich der lange Kampf zwischen den Parteien drehte, lag in der Bemessung des Zinssatzes, den man Rußland gewähren sollte. Die deutschen Unterhändler wehrten sich immer wieder gegen das Ansinnen der Russen, ihnen für langfristige Kredite einen günstigeren Zins zu gewähren, als in Deutschland auf kurze Fristen gezahlt wurde. Schließlich einigte man sich auf einen Satz, der 1 v. H. über dem jeweiligen Reichsbankdiskont lag und auf den dann noch 1,9 v. H. für Provision aufgeschlagen wurde. Diese Einigung war am 25. Juni 1926 erfolgt, und kurze Zeit darauf schuf man im Anschluß hieran ein neues Organ mit der Gründung der Industrie-Finanzierungs-A.-G. Ost (Ifago) am 16. Juli.

Die Einrichtung dieser Gesellschaft ist für die Abwicklung so wichtig, daß sie einer etwas eingehenderen Würdigung unterzogen werden muß.

Der Zweck der Ifago ist die Vermittlung der Finanzierung der Ausfuhrgeschäfte zwischen dem deutschen Exporteur und dem Bankenkonsortium, das unter Führung der Deutschen Bank steht. Es wird empfohlen, daß sich die deutschen Firmen vor Abschluß ihrer Verträge Auskunft bei der Ifago holen über die bestehenden Aussichten der Finanzierung. Wird der Antrag genehmigt, so stellen sich die Kosten,[161]) die für den Exporteur mit dem Kredit verbunden sind, auf

1. eine Bereitstellungsprovision für das Bankenkonsortium von 1¾ v. H.;

---

[160]) Reichsgesetzblatt I Nr. 17 vom 11. 4. 1927.

[161]) Rundschreiben der Ifago vom 25. 9. 1926.

2. für die in Anspruch genommenen Kredite Zinsen von 1 v. H. über Reichsbankdiskont und Provision von 1,9 v. H.;
3. für Vermittlung der Ifago eine Umsatzgebühr von ½ v. T. für jeden diskontierten Dreimonatswechsel.

Der Antrag, der an die Vermittlungsgesellschaft zu richten ist, muß Angaben enthalten über den Gegenstand und Fakturenbetrag des Geschäftes, die vereinbarten Zahlungsbedingungen und eine Bescheinigung darüber, daß die Staatsgarantie genehmigt ist. Nach Möglichkeit wird dann das Gesuch an die Bank des Konsortiums weitergeleitet, mit welcher der Exporteur in Verbindung steht. Wenn ein solches Verhältnis mit keiner der Konsortialbanken besteht, tritt in keiner Weise eine unterschiedliche Behandlung ein, jedoch erstrecken sich in dem Falle die Erkundigungen näher auf die Geschäftslage des Antragstellers, der seinen letzten Jahresbericht, Umsatzziffern, derzeitigen Status usw. einsenden muß. Wenn nun auch der Antrag von dem Bankenkonsortium endgültig genehmigt ist, wickelt sich das Geschäft weiter wie folgt ab. An den Terminen der Teilzahlungen, wie sie im Vertrag mit dem russischen Kontrahenten ausgemacht sind, zieht der deutsche Exporteur seine Wechsel in Dollar. Sie sind zahlbar in New York. Nachdem die Wechsel, die an eigene Order lauten müssen, von dem Russen akzeptiert worden sind, reicht er sie der Ifago mit einem Blankoindossament versehen ein. Die Finanzierungsgesellschaft gibt darauf die Wechsel bei der Deutschen Bank zugunsten des Bankkonsortiums ins Depot.

Wie kommt nun die deutsche Firma zu ihrem Gelde, denn bisher hat sie noch keinen Barerlös erhalten? Sie zieht wiederum Wechsel in Dollar auf die Ifago in Höhe des russischen Akzeptes, die nunmehr von der Finanzierungsgesellschaft akzeptiert und der Deutschen Bank zur Diskontierung vorgelegt werden. Der Diskonterlös in Reichsmark steht dann dem deutschen Lieferer zur Verfügung.[162])

Eine Abänderung der Bestimmungen erfolgte in der Richtung später, daß bei der Flüssigmachung der Beträge die Wechsel, die die deutsche Firma auf die Ifago zieht, in Reichsmark statt in Dollar zu lauten haben.[163])

Die deutschen Banken stellten zunächst eine Summe von 120 Millionen Mark für die Finanzierungszwecke zur Verfügung. Später wurde diese Summe entsprechend den Kreditanforderungen erhöht, wobei auch eine ausländische Gruppe, an der zwei deutsche Konsortialbanken beteiligt waren, hinzutrat. Dieser Betrag sollte zu zwei Dritteln für die schweren Installationen Verwendung finden, da diese Beträge in größerer Zahl beantragt wurden.[164]) Im Oktober 1926 waren Transaktionen im Werte von 85 Millionen

---

[162]) Schreiben der Ifago an die Deutsche Bank vom 24. 9. 1926.
[163]) Rundschreiben der Ifago vom 23. 11. 1926.
[164]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 214 vom 14. 9. 1926.

beantragt, von denen 62 Millionen schon endgültig durch die Uebernahme der Garantien des Reiches und der Länder zustande gekommen waren. Sie verteilten sich zu 74 Millionen auf schwere Installationen und zu 11 Millionen auf leichte.[165])

Auf die einzelnen deutschen Länder bezogen, entfielen

49,5	Millionen	RM. auf	Preußen,
6,5	„	„ „	Sachsen,
3,0	„	„ „	Baden,
1,5	„	„ „	Württemberg,
0,5	„	„ „	Bayern.

Wenn man diese Summen nach Industriezweigen aufteilt, so kommen auf

Werkzeugmaschinen	15,0	Millionen	RM.
Werkzeuge	0,5	„	„
Landmaschinen	3,5	„	„
Kraftmaschinen und Dampfkessel . . .	1,2	„	„
Arbeitsmaschinen	1,0	„	„
Hütten- und Walzwerksanlagen	8,5	„	„
Bergwerksanlagen	19,0	„	„
Mechanische Fördermittel	1,5	„	„
Papierindustrielle Maschinen	3,0	„	„
Zerkleinerungsanlagen	1,0	„	„
Baumaschinen und keramische Industrie .	1,5	„	„
Landfahrzeuge	2,0	„	„
Elektrotechnik	3,0	„	„
Walzwerkserzeugnisse	1,3	„	„

Im Februar 1927, also kurz vor Ablauf der Frist für die Bestellungen, die für den 21. März 1927 festgesetzt war,[166]) zeigte sich, daß nach den Veröffentlichungen des Interministeriellen Ausschusses Verträge in einer Gesamthöhe von 136 Millionen RM. abgeschlossen worden waren. Davon entfielen auf [167])

Maschinenbau	102,2	Millionen	RM.
Fahrzeuge	3,6	„	„
Eisen- und Apparatebau . . .	0,5	„	„
Eisen- und Stahlwaren-Industrie .	2,6	„	„
Elektrotechnik	23,3	„	„
Elektrische Meßwerkzeuge . . .	2,0	„	„
Hütten- u. Walzwerkserzeugnisse	1,3	„	„
Keramische Industrie	0,7	„	„

Wenn auch eingangs einmal erwähnt wurde, daß man aus den statistischen Angaben keinerlei Rückschlüsse auf die Wirksamkeit der EKV. oder EKG. ziehen dürfe, so scheint doch hier, im Falle des Rußlandsgeschäftes, wo die Einwirkung anderer Faktoren

---

[165]) Frankfurter Zeitung Nr. 764 vom 13. 10. 1926.

[166]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 296 vom 19. 12. 1926.

[167]) Berliner Tageblatt Nr. 72 vom 13. 2. 1927.

nicht so wahrscheinlich ist wegen der eigenartigen zentralisierten Organisation, die Gegenüberstellung folgender Zahlen[168]) zumindest auffällig. Die Vermutung, die Steigerung auf die staatliche Ausfallbürgschaft zurückzuführen, liegt hier doch sehr nahe, wenn sie sich auch nicht exakt nachweisen läßt.

Ausfuhr deutscher Waren in Millionen Reichsmark

	Juni 1926/März 1927	1925	1924
Textilmaschinen	5,72	2,42	0,89
Werkzeugmaschinen . .	45,41	4,22	1,56
Elektrotechn. Maschinen u. sonstige techn. Erzeugnisse	40,95	12,28	7,88
Dampflokomotiven, Kraftfahrzeuge und Kraftfahrräder	8,73	4,70	1,10

Bis zum 22. April, dem endgültigen Schlußtermin, waren Anträge über 310 Millionen Mark eingereicht worden, von denen 146 für 4 Jahre und 130 auf 2 Jahre garantiert wurden.[169])

Als zusammenfassenden Rückblick auf das Geschäft mit Rußland unter dem 300-Millionen-Kredit und der staatlichen Ausfallbürgschaft kann man feststellen, daß sich im großen und ganzen die Regelung bewährt hat, was darin zum Ausdruck kommt, daß der in Aussicht genommene Betrag voll erschöpft ist. Zugleich aber muß man auch sagen, nachdem nunmehr ein etwas größerer Abstand und Ueberblick gewonnen ist, daß Rußland bei weitem mehr Vorteile daraus gezogen hat als die deutschen Firmen. Diese Tatsache liegt in der Hauptsache darin begründet, daß der straffen zentralisierten Handelsorganisation auf Seiten der Russen viele zersplitterte deutsche Firmen gegenüberstanden. Rußland war daher in der Lage und hat diese Tatsache auch gründlich ausgenutzt, bei den Preisabmachungen ganz nach freiem Ermessen die deutschen Lieferer, die sich insgesamt auf etwa 650 Firmen bezifferten, gegeneinander auszuspielen.[170])

Man ist daher über die Gestaltung der deutsch-russischen Handelsbeziehungen geteilter Meinung. Ein Teil von ihnen befürwortet eine weitere staatliche Hilfe und fordert neue Krediterleichterungen, für die beste Lösung halten sie direkte staatliche Kredite oder Subventionen. Auf der anderen Seite glaubt man, daß der deutsche Warenhandel aus sich heraus die Kraft finden muß, das russische Geschäft wieder zu beleben. Man lehnt es ab, daß er ständig nur mit staatlicher Hilfe ermöglicht werden soll, und behauptet, daß ein dauernder privater Handelsverkehr ent-

---

[168]) Berliner Börsenzeitung Nr. 165 vom 8. 4. 1927.

[169]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 97 vom 27. 4. 1927.

[170]) Berliner Tageblatt Nr. 151 vom 30. 3. 1927.

weder nur nach Beseitigung des russischen Außenhandelsmonopols entstehen kann, und sieht somit die Verschiedenheit der wirtschaftlichen Struktur als unüberbrückbaren Gegensatz an. An Stelle der Veränderungen auf russischer Seite könnte höchstens in Deutschland eine Organisation geschaffen werden, die in ähnlicher Geschlossenheit der beteiligten Wirtschaftskreise dem russischen Kontrahenten entgegentreten müßte.

Die erste der beiden Möglichkeiten ist von vornherein als aussichtslos zu bezeichnen. Die Vermutung für ihre Durchführbarkeit rührt gewöhnlich von einer vollständigen Verkennung oder Unkenntnis der russischen Staatsorganisation und den ihr zugrunde liegenden Gedankengängen her. Das russische Außenhandelsmonopol ist einer der tragenden Stützpfeiler des ganzen Sowjetsystems und kann nur mit ihm zusammen stehen oder fallen.

Weit eher liegt der zweite Gedanke im Bereich des Möglichen und wird wohl auch der einzige Weg sein, auf dem in Zukunft ein gedeihliches Zusammenarbeiten mit der UdSSR. sich ermöglichen läßt.

Gegenwärtig ist man wieder bemüht, auf dem Wege von Verhandlungen dem Ziele näher zu kommen.

Drittes Kapitel.

Vergleichende Gegenüberstellung der deutschen und englischen Maßnahmen.

I. Die Berechtigung eines Vergleichs.

Wenn man die praktische Durchführung der EKV. und EKG. in Deutschland und England zum Vergleich bringen will, so ergeben sich scheinbar im ersten Augenblick gewisse Schwierigkeiten. Es fragt sich nämlich, ob es überhaupt vom formellen Standpunkt aus möglich und erlaubt ist, eine solche Gegenüberstellung vorzunehmen. Ist nicht in beiden Ländern etwas ganz Verschiedenes geschaffen, sind es nicht Maßnahmen, die grundsätzlich etwas anderes bedeuten? Wie kann man die deutsche EKV. schon mit der Garantie für den 300-Millionen-Kredit und diese beiden wieder mit dem englischen Regierungsplan vergleichen? Man kann bei einer solchen Untersuchung jedoch nicht am Wort hängen bleiben und muß bei einer wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtungsweise andere Wege als bei einer formal-juristischen einschlagen. Die Grenzen zwischen der KG. und KV. sind so verschwommen, daß man schon von der KV. sagen kann, „der eine Flügel, der Flügel Pauschal-Delkredere, lehnt sich an das Versicherungswesen und der andere Flügel, der Flügel Kautionsgeschäft, an das Bankwesen an. Eine Linie — von der Bürgschaftsähnlichkeit zur vollen Bürgschaftseigenschaft.“ [171])

[171]) Pintschovius, Die Kreditversicherung in: Halbmonatsbriefe für die praktische Ausbildung der Versicherungsbeamten, 3. Jahrgang, Lieferung 8, S. 166.

Garantie und Bürgschaft wieder gehen schon so eng nebeneinander her, daß man z. B. bei der Rußland-Garantie ebenso auch von einer Ausfallbürgschaft spricht.

Wenn es heißt, daß in England „der Regierungsplan nicht auf Grundsätzen der Versicherung aufgebaut ist",[172]) so ist das nicht in vollem Maße zuzugeben. Nach der Darstellung der einzelnen Maßnahmen, wie sie in England getroffen sind, kann man weder von einer reinen Garantie noch von einer Versicherung sprechen, sondern muß das ganze System als eine Mischung aus beiden bezeichnen. Eine nähere Aufführung der einzelnen Tatsachen, die dafür sprechen, erübrigt sich hier und würde nur zu Wiederholungen führen. Maßgebend kann auch nur der Gesamteindruck, die Verbindung und Zusammenwirkung aller Einzelheiten sein, und im Hinblick hierauf muß man sagen, daß allerdings nicht alle Prinzipien, die die Unterlage einer Versicherung bilden, verwirklicht sind, aber niemals fehlen sie alle, wobei nur an die Vereinigung vieler Einzelfälle, das Prinzip der Masse bei der Floating-Garantie und die Erhebung von Prämien erinnert sei. Die Regelung des Schadensfalles schließt sich dagegen wieder eng an die Vorstellungen, die man mit einer Garantie verbindet, an.

Nichts ist dafür bezeichnender, als daß in den englischen Aufsätzen, Berichten und Ankündigungen, vor allem auch denjenigen offizieller Art die Bezeichnungen für die Maßnahmen der Regierung durchaus nicht einheitlich sind. Es wird von der EKV. gesprochen, die Kommissionen des Jahres 1925 werden ausdrücklich für die KV. eingesetzt und an anderer Stelle heißt es wieder, der EKG.-Plan der Regierung usw.[173])

Es ist daher auch kein Wunder, wenn zwischen den verschiedenen „Kreditsicherungsmaßnahmen" in Deutschland und England — und dasselbe würde für andere Länder gelten — sich Parallelen und Vergleichspunkte feststellen lassen, ohne daß immer dieselbe Form eingehalten ist. Aber auch in formaler Beziehung ist manches entlehnt, und viele Organe sind zu dem gleichen Endzweck geschaffen, nur in den rechtlichen Folgen und Vorbedingungen zeigen sich zuweilen Unterschiede.

---

[172]) Spain in: Financial Times Nr. 11908 vom 17. 2. 1927.

[173]) Z. B. The Insurance and Finance Chronicle vom 15. Oktober 1927 S. 1644: „Nachdem das Export Credit Department des Board of Trade in England gleich nach dem Kriege den Exporteuren Unterstützung durch Garantien gewährt hatte, die jedoch nicht den gewünschten Umfang erreichen konnten, war der nächste Schritt im letzten Jahr, dem Exporteur eine KV. anzubieten in einer Form, die derjenigen der privaten KV.-Gesellschaften sehr ähnlich ist." Weitere Beispiele in: The Times Trade & Engeneering Supplement vom 17. 7. 1926 S. 392/93 und Chamber of Commerce Journal vom 16. 6. 1926 S. 57, ferner Zeitschrift für Versicherungswesen 1926 Nr. 29 S. 535 und Magazin der Wirtschaft Nr. 29 vom 22. 7. 1926 S. 934.

Damit wäre auch der ausschlaggebende Gesichtspunkt genannt. Nicht kommt es bei dieser Darstellung auf die juristischen Fragen, auf die Rechtsstellung der Organisation als Ganzes oder der beteiligten Kreise an, sondern die wirtschaftliche Seite soll untersucht werden, nach wirtschaftlichen Vergleichspunkten wird gesucht und damit ein ganz anderes Gebiet beschritten. Im Vordergrund einer volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise stehen eben ganz andere Dinge als die formale Verschiedenheit. Hier handelt es sich um die Erklärung und Ordnung von Maßnahmen nach dem Gesichtspunkt ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft oder den Staat und die einzelnen großen Wirtschaftskreise in ihm.

II. Die Stellung der beteiligten Faktoren auf Grund der Maßnahmen.

Wenn man nun zunächst den wichtigsten und ausschlaggebenden Faktor der Einrichtungen herausgreift, den Staat, so läßt sich feststellen, daß in beiden Ländern dieselben Ausgangspunkte und letzten Gründe maßgebend waren. Man hatte erkannt, daß die Arbeitslosigkeit nicht zum geringsten Teile darauf beruhte, daß die Ausfuhr an Waren so weit hinter dem Vorkriegsstande zurückblieb. Wie schon angedeutet, war dies nicht der einzige Grund für die Beschäftigungslosigkeit, sondern es kamen noch andere hinzu, die wieder hier und dort verschieden waren, in diesem Zusammenhang interessiert aber gerade das Gemeinsame. Beide Regierungen versuchten daher, auf jede Weise den Export zu heben, und sahen daher das Mittel der EKG. und EKV. als geeignet an.

Die Schwächen, an denen das Ausfuhrgeschäft krankte, lagen in der mangelnden Sicherheit, einem Faktor, der unter den Verhältnissen der Nachkriegszeit eine ausschlaggebende Rolle spielte und die Schwierigkeit, die notwendigen langen Kredite zu beschaffen, verursachte. Versicherungsmäßige und bankmäßige Probleme waren also eng miteinander verknüpft, und mit beiden mußte sich eine wirksame Hilfe daher befassen.

Unter den besonderen Nachwirkungen des verlorenen Krieges war die Schwierigkeit der Finanzierung in Deutschland viel größer als in England. Insofern bedeutete die EKV. für Deutschland ein ernsteres Problem, als es mit den geringen Kapitalien, die ihm zur Verfügung standen, um so vorsichtiger umgehen mußte. Auf der anderen Seite waren durch die gesteigerten Passivposten seiner Zahlungsbilanz Warenausfuhren in höherem Maße nötig als in England, das sich in dieser Beziehung in einer angenehmeren Lage befand. Beiden Ländern war aber daran gelegen, die alten Handelsbeziehungen wieder anzuknüpfen, die durch den Krieg zerrissen waren, und der alte Wettkampf begann im kleinen wieder, wobei jedoch Deutschland infolge seiner Macht- und Mittellosigkeit weit zurückbleiben mußte.

Da in beiden Ländern eine Anregung an die privaten Versicherungsgesellschaften, die nicht von einer materiellen Unterstützung begleitet war, nicht zum Ziele führen konnte, mußten sich die Staaten zu eigener Initiative entschließen. Infolge der bezeichneten Schwierigkeiten war die Privatwirtschaft nicht in der Lage, die Gefahren auf sich zu nehmen. Wenn daher der Staat nicht helfend eingriff, konnte die EKV. oder EKG. nicht zustandekommen. Die Betonung der Tatsache, daß der Privatwirtschaft keine Konkurrenz gemacht werden sollte, wie durch die Regierungen in Deutschland und England immer wieder hervorgehoben wurde, war deshalb mehr nach ihrer beruhigenden Wirkung zu bewerten als nach ihrer praktischen Notwendigkeit. Die englischen und deutschen Ministerien hofften, daß die private Initiative angeregt würde, und sobald dies geschehen war, wollte der Staat sich wieder zurückziehen. Aus diesen Gründen findet man auch in beiden Ländern die zeitliche Begrenzung der Pläne.

Im Gegensatz zu England ging man in Deutschland insofern etwas weiter, als hier die Privatwirtschaft beteiligt wurde. In England findet man eine Einrichtung, die vom Staat allein durchgeführt wird, in Deutschland aber haben sich trotz der Initiative und der Idee, die vom Staat ausgegangen sind, in der praktischen Ausführung Privatwirtschaft und Staat koaliert und gehen gemeinsam vor. In Deutschland tritt also die Tätigkeit der Regierung lange nicht so hervor wie in England, sondern spielt sich mehr im Innern ab, dem Exporteur kaum merklich.

Die Gründe für diese verschiedenartige Durchführung derselben Grundgedanken liegen bei näherer Betrachtung sehr klar zutage und lassen sich wiederum auf dieselbe Wurzel zurückführen. In beiden Ländern war man bestrebt, so wenig wie möglich Belastungen durch neue Organisationen und Behörden herbeizuführen, man schränkte vielmehr an allen Enden den Verwaltungsapparat nach Möglichkeit ein. Dies Bestreben führte in Deutschland dazu, daß man private Gesellschaften fand, die die technische Vorarbeit und Durchführung übernahmen. In England, wo die Wirtschaftslage ja immerhin nicht so trostlos war, konnte man sich schon eher einen Beamtenapparat leisten, der aber in den denkbar engsten Grenzen gehalten wurde, und dessen Kosten in der Tat für den Staat kaum als nennenswert zu bezeichnen sind.[174])

Die Rücksichtnahme des Staates auf die privaten Unternehmer kommt weiterhin dadurch zum Ausdruck, daß man ihnen in keiner Weise einen Teil ihrer Betätigungsmöglichkeiten rauben will. Wenn das nämlich eintreten würde, hätte die ganze Grundidee, die in England und Deutschland den Ausgangspunkt bildete, keinen Sinn bzw. käme nicht zur Verwirklichung. Darum spielt die Frage des zusätzlichen Exportes eine so große Rolle und wird

---

[174]) P. D. Com. 1921 Bd. 143 Spalte 423.

in beiden Ländern als notwendige Voraussetzung der Gewährung der staatlichen Hilfe angesehen. In Deutschland ist dieser Grundsatz in ähnlicher Weise wie in England zum Ausdruck gekommen, indem ausdrücklich ein Gremium geschaffen wurde, in welchem Vertreter der privatwirtschaftlichen Interessenverbände Sitz und Stimme haben. Außerdem finden sich in beiden Ländern Vorschriften darüber, daß nur solche Anträge überhaupt erst verhandelt werden, die zuvor den in Frage kommenden privaten Stellen vorgelegen haben und somit von ihnen dokumentiert worden ist, daß sie kein Interesse oder keine Möglichkeit haben, sie anzunehmen.

Es ist interessant, wie sich beide Länder zu den Fällen der Unmöglichkeit, das Exportgeschäft durchzuführen, gestellt haben. Man kann in dieser Hinsicht drei Unterscheidungen machen.[175]) Das beabsichtigte Ausfuhrgeschäft kommt nicht zustande, weil

1. das Land, nachdem es getätigt werden soll, in einer so unsicheren politischen oder wirtschaftlichen Lage ist, daß das Risiko aus diesem Grunde zu groß ist,

2. das Importland an und für sich keinen Anlaß zu Besorgnissen bietet, aber die Kunden, mit denen das Geschäft zustandekommen soll, nicht als sicher und zahlungskräftig anzusehen sind,

3. der Hinderungsgrund in den Wirtschaftsverhältnissen des eigenen Landes begründet ist und in dem Mangel an Kapital und der Erlangung von billigem Kredit liegt.

Hinsichtlich des erstgenannten Grundes gehen beide Länder insofern konform, als hierin ja gerade der Anlaß für die Hilfe des Staates liegt. England hat das zu Anfang noch ganz besonders betont und sein Vorgehen durch einen gewissen moralischen Anschein verbrämt, indem es die Pflicht, solche Staaten zu unterstützen, hervorhob. Der Hauptgrund war aber in Deutschland wie in England die Gewinnung von Absatzgebieten, und Deutschland war wiederum gezwungen, auch in dieser Hinsicht infolge seiner beschränkten Mittel Vorsicht zu üben. Gemeinsame Gesichtspunkte führten zunächst zu dem Ausschluß Rußlands, jedoch ging Deutschland entsprechend seiner Zwangslage bald dazu über, in Gestalt anderer Maßnahmen, die speziell für das Rußlandgeschäft gedacht waren, einen hinreichenden Ersatz für die Lücke zu schaffen.

Im zweiten Falle war sich die englische und deutsche Regierung darüber klar, daß diese Geschäfte nicht vom Staat unterstützt werden durften. Beide haben Mittel und Wege gefunden, um eine scharfe und eingehende Prüfung auch des ausländischen Abnehmers durchzuführen, indem entweder durch die Kommissionen oder die vorbereitende Tätigkeit der privaten Gesellschaften Auskünfte eingezogen werden.

---

[175]) Industrie- und Handelszeitung Nr. 27 vom 2. 2. 1926.

Der dritte Gesichtspunkt schließlich ist wieder hervorragend für die Versicherung und Garantie. Unmittelbar ließ sich allerdings auf diese Weise kein Geld beschaffen, aber die englischen und die deutschen Bankhäuser waren durch die Sicherungen in der Lage, nunmehr ihr Kapital zu Vorschußzwecken zur Verfügung zu stellen. Die Versicherten oder garantierten Wechsel konnten bei ihnen diskontiert werden, und auf diese Weise war die Finanzierung der Exporte möglich. Die Maßnahmen der beiden Regierungen waren bewußt als Mittel der Geldbeschaffung gedacht, indem entweder Beträge freigesetzt oder die Umlaufsgeschwindigkeit der vorhandenen Mittel erhöht wurden.[176])

Für diese Zwecke glaubte man also in den genannten Ländern in gleicher Weise die Staatshilfe nicht versagen zu dürfen und stellte gewisse Summen des Etats dafür zur Verfügung. Damit hatten sich die Regierungen eine große Verantwortung aufgeladen, indem sie öffentliche, ihnen anvertraute Gelder in immerhin noch gewagte Geschäfte steckten. Andererseits kam die gesteigerte Ausfuhr aber dem Volksganzen zugute.

Wenn man nunmehr zur Betrachtung der näheren Einzelheiten übergeht, so ergeben sich begreiflicherweise mehr Abweichungen als bei den großen führenden Gedanken. Das liegt an der verschiedenen Form der Durchführung. So tritt in England die Haftung des Staates schon eher in Kraft als in Deutschland. Der englische Regierungsplan gewährt die Schadenszahlung schon bei Fälligkeit der Forderung und Nichtzahlung des Schuldners. Deutschland mußte auch hierin wieder vorsichtiger sein und hat den Fall der Uneinbringlichkeit und seine Voraussetzungen genau umrissen. Die Zahlung der Entschädigungssumme kann sich weit hinauszögern, da erst alle notwendigen Schritte vom Versicherungsnehmer unternommen werden müssen. Die Ausfallbürgschaft nähert sich wieder dem englischen System, jedoch kann die Zahlung frühestens auch erst nach einem Monat erfolgen. Die Stellung des Staates ist in dieser Beziehung mithin in England schlechter.

Das gleiche gilt auch hinsichtlich der Höhe der Haftung. Grundsätzlich haben zunächst beide Staaten nach langem Zweifel die schwerwiegende Haftung für das Katastrophenrisiko übernommen. England hat es ohne jede Einschränkung getan, indem es einfach jedes Risiko deckt, wobei es ganz gleichgültig ist, ob es sich um ein normales oder anormales handelt, Katastrophenrisiko und normales Risiko sind also gleichgestellt. Die deutsche Regelung verfährt nicht in so großzügiger Weise, sondern hat den Begriff der Katastrophe genau definiert und dabei gewisse Naturereignisse als Grund für deren Eintritt außer acht gelassen. Beim normalen Risiko stehen sich in den beiden Ländern verschiedene

---

[176]) Hermannsdorfer, EKV. als Hilfsmittel der Finanzierung in: Zeitschrift für das gesamte Versicherungswesen 1926 S. 440.

Auffassungen gegenüber. Die Haftsumme des Staates ist in England für den Exporteur günstiger bemessen, für die Regierung nachteiliger, da sie aus dem Wechselbetrag berechnet wird. Außerdem erstreckt sie sich normalerweise auf 75 v. H., evtl. aber noch darüber bis sogar zu 100 v. H., wobei dann allerdings eine Abschwächung durch die Rückgriffsrechte eintritt. In Deutschland sind die Sätze wesentlich niedriger, 33⅓ v. H. bei dem normalen Risiko und nach Plan C 30 v. H., wo noch das Land mit der Hälfte beteiligt ist, die Garantie bezieht sich auf 35 v. H. Die deutschen Summen werden zudem nach der neuesten Abänderung grundsätzlich aus dem Ausfall berechnet.

Durch die genannten Bestimmungen ist die Haftung des Staates in Deutschland und England schon auf bestimmte Prozentsätze beschränkt. Eine weitere Grenze ist dadurch gezogen, daß die Haftsummen nicht ins Unermeßliche gesteigert werden können. Dafür sorgen die zeitliche Begrenzung des Systems in beiden Ländern, die schon erwähnt wurde, und zweitens die Festsetzung bestimmter Höchstbeträge, die im Etat für die Pläne gewährt sind. In England war diese Summe mit 26 Millionen Pfund Sterling den 30 Millionen RM. des Deutschen Reiches bei weitem überlegen. Aber auch diese Summe kann schließlich noch überschritten werden, indem auf parlamentarischem Wege in England die etwa fehlenden Beträge bewilligt werden können, in Deutschland dagegen tritt dann die Rückversicherung in Aktion. Auf diese Weise braucht der Exporteur nie für den Bestand der Haftung zu fürchten.

Diese Möglichkeit des Mißtrauens ist in England noch am leichtesten gegeben, da hier die Stellung des Exporteurs dem Staat gegenüber eine andere, unmittelbarere ist als in Deutschland. Es folgt dies aus der Wesensverschiedenheit der beiderseitigen Organisationen, des Staatsunternehmens und der Privatversicherung mit Unterstützung des Reiches. In England besteht ein unmittelbares Vertragsverhältnis zwischen dem Exportkreditamt und dem Exporteur, in Deutschland liegt es anders, da die private Versicherungsgesellschaft eingeschaltet ist, der Vertrag wird hier mit der Gesellschaft abgeschlossen, und die Regierung ist nur als ein Organisationsbestandteil der EKV.-Stelle unsichtbar nach außen beteiligt. Bei der Ausfallgarantie für Rußland nähert sich auch der deutsche Standpunkt wieder dem englischen, — bei diesem System ergeben sich immer wieder passendere Parallelen zu der englischen Regelung. Der Exporteur muß sich nämlich hiernach auch an den Staat wenden, obgleich es nicht das Reich, sondern ein deutsches Land ist.

In kleinem Umfange ist dem Exporteur ein geringer Einfluß auf die Gestaltung des ganzen Systems gestattet, indem in England im Advisory Committee, in Deutschland in dem Ausschuß und der Kommission Vertreter der Wirtschaftskreise, unter ihnen auch der Exporteure, zugelassen sind.

Wenn in diesem Zusammenhange von Exporteur gesprochen wird, so ist darunter der exportierende Kaufmann im weiteren Sinne zu verstehen, indem auch der binnenländische Produzent, der direkt nach dem Ausland ausführt, mit einbegriffen ist. Beide Kategorien von Kaufleuten sind zugelassen unter der Voraussetzung, daß die nötige Gewähr vorhanden ist.

Der Antrag des Exporteurs kann in England nur auf Forderungen über solche Waren gerichtet sein, die ganz oder zum Teil nationalen Ursprungs sind, damit nicht mit Hilfe des Staates fremde Industrien letzten Endes unterstützt werden. In Deutschland findet sich diese Einschränkung nicht so scharf ausgeprägt in der Praxis, obwohl auch hier die Bestimmung besteht.[177]) Außerdem bedeutet es für den englischen Kaufmann einen großen Nachteil, daß diese Warenforderungen nicht in bezug auf alle Länder gedeckt werden können, eine Herabminderung des Wertes der Maßnahmen, die ebenfalls die deutsche EKV. nicht kennt. Man müßte eigentlich annehmen, daß Deutschland bei seinem Mangel an verfügbaren Mitteln in dieser Hinsicht noch viel vorsichtiger ist als England. Aber es wurde schon darauf hingewiesen, daß die britische Regierung auch politische Gesichtspunkte bei der Art ihrer Regelung im Auge hat.

Gleichbedeutend sind dagegen wieder die ausdrücklichen Grenzen, die der Art der zu versichernden Forderungen gezogen sind, denn in beiden Ländern ist nur die Warenforderung und nicht eine andere Forderung deckungsfähig, und in gleicher Weise sind Zinsen, Vertragsstrafen, Transportversicherungen usw. von der Summe abzusetzen. Den größten Vorteil hat der Exporteur in beiden Ländern aber erst aus den Sicherungen, die ihm Kredite für seine gesamte Kundschaft ermöglichen und freie Hand in der Zuerteilung auf den einzelnen gestatten. Diese Notwendigkeit ist zuerst in England erkannt und die Form der Sicherung, die dafür erfunden wurde, später in Deutschland unter Anpassung an die EKV. nachgeahmt. Die englische Floating-Garantie und die deutsche Bündelversicherung entsprechen sich in diesem Sinne, da beide einen kurzfristigen Kredit unter vereinfachter Geschäftsgebarung und Anwendung durch den Exporteur gewährleisten. Eine Besonderheit der deutschen Maßnahme ist das Eigenvorrisiko des Exporteurs, das in England nicht üblich ist. England hat wiederum eine andere Eigentümlichkeit, indem es möglich ist, daß der ausländische Kunde Sicherheiten deponiert, auf Grund deren eine Herabsetzung der Prämie erfolgen kann. Grundsätzlich ist aber in beiden Ländern bei diesen Vertragsformen die Prämie niedriger. Das Risiko wird sowohl in Deutschland als auch in England zum Teil dem Exporteur in Form der Selbstbeteiligung aufgebürdet, es ist hier sogar beinahe dieselbe Belastung festzustellen. Nach der neuesten Rege-

[177]) Frankfurter Zeitung Nr. 170 vom 3. 3. 1928.

lung für Deutschland, der allgemeinen Berechnung nach dem Ausfall, verschiebt sich das Bild eher noch zugunsten Deutschlands. Allerdings gewährt auch England durch höhere Anteile des Staates, die bis zu 100 v. H. der Deckung führen können, größere Vorteile, die aber wieder durch den Rückgriff beeinträchtigt werden.

Neben der Selbstbeteiligung hat der Exporteur in beiden Ländern eine Prämie zu zahlen und zwar verfährt man nach dem einzig richtigen Prinzip der individuellen Festsetzung je nach der Art und Gefahr des Geschäftes. Auch hier hat Deutschland, das erst ziemlich feste Sätze kannte, von England Anregungen erhalten.

Als letzter Vergleichspunkt bleibt noch das Verhalten des Exporteurs nach Eintritt des Schadensfalles. Im Wesen der englischen Regelung liegt es wiederum, daß hier der Exporteur sehr wenig Verpflichtungen hat, er braucht nur den Wechselprotest einzulegen und dieses Papier dem Exportkreditamt auszuhändigen. Daraufhin erhält er prompt seine Schadenssumme. Der deutsche Versicherungsnehmer hingegen empfängt erst nach Feststellung des endgültigen Ausfalls sein Geld und muß vordem alle irgendwie notwendigen Schritte selbst unternehmen, um die formale Erledigung seiner Forderungen an den säumigen Schuldner durchzusetzen. Wiederum nähert sich die einschlägige Bestimmung der Ausfallbürgschaft der englischen Anschauung, indem nach einem Monat alle Ansprüche und Rechte aus dem Wechsel nach der Schadenszahlung des Reiches auf dieses übertragen werden müssen.

Während sich hinsichtlich der Stellung des Staates und des Exporteurs eine ganze Reihe von Parallelen zwischen den deutschen und englischen Maßnahmen ergaben, läßt sich für die Versicherungsgesellschaften und Banken nur wenig Uebereinstimmendes aussagen. In England stehen die Versicherungsgesellschaften ganz abseits und zum Teil sogar vollkommen ablehnend gegen die Pläne der Regierung. Die deutsche Regierung hat die größten und bedeutendsten KV.-Gesellschaften mit einbezogen und hat erst durch die Zusammenarbeit mit ihnen die EKV. ermöglicht. Hier tritt also schon vor der ebenfalls beabsichtigten endgültigen Ueberlassung der EKV. an die Privatwirtschaft ein realer Nutzen für sie ein, während England durch seine rein staatliche Regelung zunächst nur den Privatgesellschaften ein Beispiel vor Augen führt. Das deutsche System ist insofern als ökonomisch fruchtbarer zu bezeichnen, da es zwei Probleme auf einmal löst, die praktische Ausprobierung der EKV. und gleichzeitig die Teilnahme der Privatwirtschaft.

Das englische Schema kennt nur die Beteiligung der Regierung am Verlust der Versicherungsgesellschaften ohne irgendwelche nähere Bindung, jedoch ist von dieser Möglichkeit fast gar kein Gebrauch gemacht worden. Das gleiche Resultat gilt von den Banken, für die ebenfalls diese Einrichtung getroffen ist.

Stehen somit die deutschen und englischen Versicherungsgesellschaften hinsichtlich ihres Verhältnisses zu der EKV. nicht ganz in einer Linie, so läßt sich doch wenigstens den englischen Banken und den deutschen Versicherungsgesellschaften insofern eine gleiche Funktion zuzuerkennen, als sie beide zuerst prüfen können, ob sie das fragliche Geschäft selbst übernehmen wollen. Im Wesen der englischen Regelung liegt es, daß dort der Weg über die Banken führt, in Deutschland dagegen müssen notwendigerweise die KV.-Gesellschaften die Vermittler sein.

Betrachtet man aber die Banken in ihrer Eigenschaft als Finanzierungsinstitute für den Exporthandel, also gewissermaßen nach Erledigung aller Formalitäten und Vorarbeiten, in dem Stadium, wo die Versicherung oder Garantie endgültig genehmigt und zugestanden ist, dann stehen sie in beiden Ländern vollkommen in gleicher Linie. Sie haben in dem Fall die notwendigen Sicherheiten in dieser oder jener Form in der Hand und sind auf Grund dieser Tatsachen in der Lage, die Geschäfte zu finanzieren. Von ihnen hängt letzten Endes in beiden Ländern der ganze Wert der EKV. und EKG. ab, denn dem Exporteur ist nur dann gedient, wenn er die Kundenwechsel diskontieren kann.

Damit ist der Kreis der unmittelbar an der EKV. Beteiligten erschöpft, und es bleibt nunmehr noch übrig, zu untersuchen, wie der ausländische Importeur nach den verschiedenen Systemen gestellt ist. Obgleich von seiner Person ein großer Teil der Abmachungen und Bedingungen abhängig ist, steht er doch nur gewissermaßen hinter dem Objekt. Er erfährt persönlich nichts von der Versicherung im einzelnen Fall, wenigstens sollte es so sein. Ob es sich immer durchführen läßt, ist, insbesondere bei der Ungewißheit über die möglichen Verbindungen zwischen ausländischen Auskunfteien und ausländischen Importeuren, eine Frage für sich. Das Bestreben der verantwortlichen Stellen in Deutschland und England ist jedenfalls darauf gerichtet, ein Bekanntwerden der Sicherung der einzelnen Transaktionen zu vermeiden. Andererseits läßt es sich aber nicht umgehen, daß die Maßnahmen generell bekanntwerden und die ausländischen Importeure in den meisten Fällen vermuten können, daß ihr Gläubiger davon Gebrauch gemacht hat.

Im allgemeinen steht der Kunde nach der deutschen und englischen Regelung gleich, und daher läßt sich das Wesentliche für beide Systeme zusammenfassen. Die Vorschriften, die sich mit der Person des Kunden beschäftigen, lassen sich in diejenigen, die vor Eintritt des Schadensfalles maßgebend sind, und diejenigen, die nachdem zutreffen, teilen. Schon vor Beginn des zugrundeliegenden Rechtsverhältnisses spielt der Importeur eine wesentliche Rolle. Es ist möglich, daß der Abschluß des Garantie- oder Versicherungsvertrages an den Auskünften über den ausländischen Schuldner scheitert, wenn sie in ungünstigem Sinne lauten.

Da der Ausländer jedoch nicht zu den unmittelbar Beteiligten zu zählen ist, tritt er eigentlich erst dann in den engeren Kreis der an dem Geschäft teilnehmenden Faktoren, wenn er durch sein Verhalten bei Fälligkeit der Forderung Anlaß zum Einschreiten gegen sich gibt. Mit Eintritt des Schadensfalles, der Uneinbringlichkeit nach der deutschen EKV. und der Zahlungssäumigkeit im englischen Plan und ähnlich bei der deutschen Staatsgarantie, setzen die notwendigen Schritte gegen den Schuldner ein. Der Kunde steht aber unter den Gesetzen seines eigenen Staates, und die Maßnahmen, die gegen ihn angewendet werden sollen, müssen sich dem unterordnen. Es ist also sehr wohl möglich, daß er ohne sein Zutun an der Erfüllung seiner Verpflichtungen verhindert wird. In diesem Falle treten die einschlägigen Vorschriften der Durchführungsbestimmungen in den beiden Ländern in Kraft, jedoch ist maßgebend, wie sich ein derartiges Ereignis, das dieser Hinderung zugrundeliegen würde, für den Schuldner auswirkt. Aehnlich liegen die Verhältnisse bei Naturereignissen.

Nicht nur in diesem anormalen Fall ist die Lage des Schuldners nach den Systemen der beiden Länder immerhin als günstig zu bezeichnen. Ganz besonders gilt dies vielmehr im normalen Verlauf des Geschäftes, bei den heutzutage gangbarsten Formen der Floating-Garantie in England und der deutschen Bündelversicherung. Die Zuteilung der Kredite, die der Exporteur in beiden Fällen nach eigenem Ermessen vornehmen kann, bedeutet nicht nur für ihn eine Erleichterung, sondern gestattet auch dem ausländischen Kunden einen gewissen Einfluß auf die Bemessung und Laufzeit. Die Kreditsummen sind im Einzelfall der autoritativen Regelung entzogen, und es können Verhandlungen zwischen den Geschäftsleuten über sie geführt werden, die zu einer freien Vereinbarung im Rahmen der Gesamtlimite führen.

Ueberhaupt kommt ganz generell jede Erleichterung und jeder Vorteil, der dem Exporteur durch die deutschen und englischen Maßnahmen geboten wird, auf Umwegen auch dem Importeur im belieferten Ausland zugute. Der Versicherungsnehmer kann ebenso wie der Kaufmann, der eine Garantie zugebilligt erhält, diesen Vorteil gewissermaßen weitergeben, er kann seine Preise dementsprechend herabsetzen, da er seine eigene Risikoprämie nicht mehr so hoch zu veranschlagen braucht. Die billigere Belieferung erlaubt es dem Ausländer, eher auf ein Angebot des Exporteurs einzugehen, wozu noch die an erster Stelle notwendige Einräumung der erforderlichen Zahlungsfristen auf kürzere oder längere Zeiträume hinzuzurechnen ist.

Schluß.

Die Ausgestaltung der Exportkreditversicherung und -Garantie auf internationaler Grundlage.

Der Inhalt der vorliegenden Arbeit beschäftigte sich lediglich mit der praktischen Ausgestaltung der EKV. und EKG. in Deutschland und England. England war deshalb zum Vergleich herangezogen worden, weil es das erste Land war, das die Idee der Kreditsicherung im Ausfuhrhandel zur Durchführung brachte. Seine Maßnahmen bildeten das Vorbild und Studienobjekt für die deutschen Interessentenkreise. Aber nicht nur Deutschland hat die englischen Einrichtungen nachgeahmt, sondern in mehr oder weniger großen Variationen haben noch manche andere europäische Staaten eine EKV. eingeführt, teils auf privater, teils auf staatlicher Grundlage. So gibt es eine staatliche EKV. oder EKG. noch in Holland, Belgien, Italien und Finnland, während private Gesellschaften in Dänemark, Schweden und Frankreich dasselbe Ziel verfolgen.[178])

Ein naheliegender Gedanke ist es daher, die einzelnen nationalen Versicherungen dadurch noch in ihrem Wert zu erhöhen, daß man internationale Verbindungen zwischen ihnen herstellt. Je mehr die Grundlage für die EKV. ausgedehnt wird, um so höher wird der Grad ihrer Sicherheit und Wirksamkeit. Die Zusammenfassung größerer Mittel und vor allen Dingen der Austausch der Erfahrungen und Auskünfte würde zu einer idealen Lösung aller noch schwebenden Probleme und Schwierigkeiten führen.

Schon auf der Internationalen Finanzkonferenz in Brüssel im Jahre 1920 wurde der erste praktische Vorschlag in dieser Richtung von dem Holländer Ter Meulen unterbreitet.[179]) Er schließt sich an eine schon bestehende Organisation, die Internationale Finanzkommission des Völkerbundes an. Jedes Land, das importieren will und dazu Krediteinräumungen benötigt, soll gewisse Sicherheiten leisten, deren Höhe von der Finanzkommission festgesetzt wird und für dies Schuldverschreibungen ausstellt. Diese Schuldverschreibungen sind die sogenannten Ter-Meulen-Bonds, die von der Finanzkommission mit unterzeichnet werden. Entweder händigt die betr. Regierung die Schuldverschreibungen ihren Importeuren aus oder sie betreibt selbst das Geschäft, das sich aber nur auf Rohstoffe und lebenswichtige Waren erstrecken

---

[178]) Frankfurter Zeitung Nr. 612 vom 18. 8. 1926, Nr. 579 vom 6. 8. 1927, Nr. 77 vom 29. 1. 1928 und Wirtschaftsdienst Nr. 51 vom 21. 12. 1928.

[179]) Economic Journal 1921 S. 544.

soll. Der Importeur übergibt die Schuldverschreibungen dem ihn beliefernden Exporteur. Sie dienen diesem als Sicherheit für die Einlösung. Im normalen Ablauf des Geschäfts fließen sie nach Endigung des Kredittermins an den Importeur gegen dessen Bezahlung zurück. Im Falle der Nichteinlösung durch den Importeur kann der Inhaber sie verkaufen, wobei die Regierung des Landes, die sie ausgestellt hat, ein Vorkaufsrecht besitzt.

Von englischer Seite wurde rein technisch der Vorwurf gemacht, daß die Durchführung des Ter-Meulen-Planes keine Rücksicht auf die tatsächliche Abwicklung des Ausfuhrgeschäftes nähme.[180]) Die Bestimmungen gehen von der Voraussetzung aus, daß der Exporteur dem Importeur direkt einen Kredit einräumen soll, tatsächlich aber vermitteln auch für den Importeur Kreditinstitute. Darum muß ein Bond so beschaffen sein, daß er von Banken usw. angenommen und evtl. weitergegeben werden kann, d. h. er muß handelsfähig sein.

Von dem Verkauf der Bonds hängt also die ganze Wirksamkeit des Planes ab. Die Wertpapiere der währungsschwachen Länder, die von der Inflation zerrüttet waren, wie z. B. Oesterreich, fanden aber im Ausland keinen Markt. „Daher ist die entscheidende Frage für den Kaufmann, der Gebrauch machen möchte von dem Schema des Völkerbundes, ob die österreichischen Bonds für Geld in England zu verkaufen sind.“ [181]) Das war aber nur möglich, wenn Oesterreich ein Guthaben in London zu ihrem Aufkauf unterhielt, wozu es nicht in der Lage war.

Oesterreich war das einzige Land, auf das der Ter-Meulen-Plan Anwendung fand. Bald aber gab man ihn endgültig auf, da nicht zuletzt die politischen Gegensätze noch zu stark waren, um zu einer glücklichen Lösung zu kommen.

Nachdem dieser Versuch, auf dem Wege der staatlichen Vermittlung zu internationalem Uebereinkommen zu gelangen, gescheitert war, wurde auf private Initiative ein neuer Schritt unternommen. Der Gedanke, daß die privaten Versicherungsgesellschaften sich über ihre gegenseitige Unterstützung verständigen, liegt deshalb viel näher und ist eher begründet, weil die staatliche Unterstützung doch nur auf einen verhältnismäßig kurzen Zeitraum beschränkt ist, und in naher Zukunft die private Versicherung als alleiniger Träger der EKV. in Frage kommen wird. Die internationalen Konferenzen in London [182]) im Dezember 1926 und in Paris [183]) im April 1928 stellten daher eine rein privatwirtschaftliche Angelegenheit dar. Auf ihnen waren Vertreter des Bank- und Versicherungsgewerbes aller größeren Industriestaaten zusammengekommen, um im gegenseitigen Meinungsaustausch die Anfänge der Zusammenarbeit, wie sie besonders von dem

---

[180]) Economist vom 8. 1. 1921 S. 54.
[181]) Economic Journal 1921 S. 545.
[182]) Frankfurter Zeitung Nr. 908 vom 6. 12. 1926.
[183]) Ebenda Nr. 306 vom 24. 4. 1928.

deutschen Hermes [184]) und der Trade Indemnity Company in England schon gepflegt wird, weiter auszubauen. Die Bestrebungen, die für die Konferenzen richtunggebend waren, kommen in einer Resolution, die in London gefaßt wurde, zum Ausdruck: [185]) „Die Anwesenden beschließen, sich gegenseitig Hilfe und Erleichterungen zu gewähren in bezug auf Informationen über Schuldner, die in einem der von uns vertretenen Länder domiziliert sind. Ferner werden wir, soweit es in unserer Macht liegt, juristische Berater empfehlen und, falls es im gegenseitigen Interesse liegt, Schritte unternehmen, um gegenseitige Interessen zu schützen. In allen Fällen soll jede Partei die andere nur mit den tatsächlich entstandenen Ausgaben belasten."

In dieser Richtung ist also eine Weiterentwicklung in der Zukunft zu erwarten, jedoch verbietet sich ein näheres Eingehen auf deren Einzelheiten im Rahmen einer Darstellung, die sich nur auf Maßnahmen in Verbindung mit dem Staat beschränkt hat.

Abgeschlossen am 15 September 1928.

[184]) Ebenda Nr. 463 vom 25. 6. 1927.

[185]) Deutscher Außenhandel 1927 Nr. 1.

Literaturübersicht.

England.

Edwards, G. W., International Trade Finance. London 1925.
Swain, A. H., Commercial Credit Risks. Export Credits and Credit Insurance. London 1925.
The Bankers', Insurance Managers' and Agents' Magazine.
The Board of Trade Journal.
The Chamber of Commerce Journal. Official Organ of the London Chamber of Commerce.
The Economic Journal. Edited by F. Y. Edgeworth and J. M. Keynes.
The Economic Review. A Review of the Foreign Press and a Journal of Political Economy.
The Economist.
The Financial Times.
The Indian Trade Journal.
The Insurance and Finance Chronicle.
Lloyd's List.
The Manchester Chamber of Commerce Monthly Record.
The Manchester Guardian.
The Manchester Guardian Commercial.
Parliamentary Papers.
Parliamentary Debates. Official Reports. House of Commons.
Parliamentary Debates. Official Reports. House of Lords.
The Public General Acts.
The Statist.
The Times.
The Times Imperial and Foreign Trade and Engeneering Supplement.
The Yorkshire Post. Trade Review.

Deutschland.

Bosshard-Bönisch, W., Probleme der Exportförderung (Separatabdruck der schweizerischen Arbeitgeberzeitung) 1927.
Fehling, E., Die deutsche Exportkreditversicherung (Sonderdruck aus: Bankwissenschaft, herausgegeben von W. Kalveram) Berlin 1928.
Guggenheim, E., Der Garantievertrag (Züricher Beiträge zur Rechtswissenschaft, herausgegeben von Egger, Hefter usw. Bd. 65) Aarau 1917.
Hahn, B., Die deutsche Ausfallbürgschaft für Lieferungen nach Rußland (Osteuropa. Zeitschrift für die gesamten Fragen des europäischen Ostens. 1. Jahrgang 1925/26, Heft 10).
Hahn, L. A., Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits. Tübingen 1920.
Hermannsdorfer, F., Versicherungswesen (Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaften Abt. Staatswissenschaft. Herausgegeben von A. Spiethoff Bd. 43) Berlin 1928.
Herzfelder, E., Das Problem der Kreditversicherung (Wirtschafts- und Verwaltungsstudien, herausgegeben von A. Schanz) Leipzig 1904.

Liebig, E. von, Beiträge und Vorschläge zum Problem der Kreditversicherung Berlin 1905.

Luttenberger, K., Zur Frage einer deutschen Exportkreditversicherung (Festgabe für Otto Prange: Beiträge zur Theorie und Praxis des Versicherungswesens. Schriften des Reichsverbandes der deutschen Volkswirte). Berlin 1926.

Manes, A., Versicherungslexikon. 2. Auflage. Berlin 1924.

Plaut, Th., Probleme englischer Handelspolitik (Neue Grundlagen der Handelspolitik. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 171. Band, II. Teil Ausland). München und Leipzig 1925.

Seraphim, H. J., Rußland (Einzelheft aus Bd. I der „Osteuropäischen Länderberichte". Schriften der Industrie- und Handelskammer, Breslau Heft 5). Breslau 1927.

ders., Wesen und Entwicklung des Außenhandels Sowjetrußlands. (Neue Grundlagen . . . siehe oben).

Susat, W., Ueber die Beziehungen zwischen Außenhandel und Volkswohlstand. (Kieler Vorträge, herausgegeben von B. Harms Bd. 22) Jena 1927.

Berliner Börsencourier.

Berliner Börsenzeitung.

Berliner Tageblatt.

Creditreform. Verbandszeitung für die Vereine Creditreform.

Deutsche Allgemeine Zeitung.

Deutscher Außenhandel. Herausgegeben vom Außenhandels-Verband. (Handelsvertragsverein).

Deutsche Wirtschaftszeitung.

Frankfurter Zeitung.

Halbmonatsbriefe für die praktische Ausbildung der Versicherungsbeamten, Vitalis-Verlag, München.

Hamburger Fremdenblatt.

Industrie- und Handels-Zeitung.

Kölnische Zeitung.

Magazin der Wirtschaft. Herausgeber: Leopold Schwarzschild.

Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Berlin.

Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Hamburg.

Ost-Expreß Berlin. Wirtschaftsausgabe.

Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung.

Versicherung und Geldwirtschaft.

Weltpolitik und Weltwirtschaft. Herausgegeben von A. Ball und A. Dix.

Westdeutsche Wirtschaftszeitung. Amtliche Zeitschrift der Industrie- und Handelskammern Aachen, Bonn, Coblenz, Köln, Stolberg, Trier, sowie der Reichsnachrichtenstelle für Außenhandel in Köln.

Wirtschaftsdienst. Herausgegeben vom Weltwirtschafts-Archiv der Universität Hamburg.

Wirtschaftliche Nachrichten für Handel, Gewerbe und Industrie. Herausgegeben von der Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie in Wien und Verband österreichischer Banken und Bankiers.

Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft. Herausgegeben vom Deutschen Verein für Versicherungswissenschaft.

Zeitschrift für Versicherungswesen. Herausgegeben von C. Neumann.

Druck: P. Schmid & Co. G. m. b. H., Berlin O 27 Andreasstraße 32.